

insieme per costruire successi



UNI EN ISO 9001: 2008
N° 9175 SMCQ

Programma di formazione 2019



Gentile Signora, Egregio Signore,

stiamo vivendo un momento "rivoluzionario": la crisi economica, la globalizzazione delle merci, ma anche delle persone e delle culture, e lo sviluppo di tante nuove opportunità in nicchie di mercato. Quello che è certo è che oggi, per rimanere competitivi, bisogna muoversi, ingegnarsi.

A questo proposito ricordo con interesse un articolo che Thomas Fredman scrive sul New York Times all'inizio del 2012 intitolato "Average is Over". "... Essere medi oggi non porta i benefici di una volta. Non può accadere, visto che i datori di lavoro hanno abbondanza di mano d'opera straniera a buon mercato, di robotica a buon mercato, di software a buon mercato e di automazione a buon mercato...". La media è finita, quindi, per le aziende come per le persone.

Ognuno di noi deve coltivare il talento che lo rende, se non indispensabile, almeno utile allo sviluppo del business della propria azienda. È necessario quindi essere innovativi come mentalità e allineati alle migliori pratiche come competenze. Questi obiettivi sono raggiungibili soltanto attraverso una formazione di qualità, e quindi specializzata, magari utilizzando anche svariate metodologie di intervento: dall'on-line al coaching.

Simco si propone come partner specializzato nella realizzazione di seminari interaziendali e nell'ideazione ed erogazione di percorsi formativi contestualizzati "In House" (anche finanziati) nell'area della Supply Chain. Gli interventi formativi sono ad ampio spettro e possono affrontare temi connessi all'organizzazione, ai processi, alle tecnologie, alla gestione e motivazione delle risorse umane. I seminari sono studiati per avere diversi livelli di approfondimento, permettendo così di affrontare i temi aziendali con una visione strategica o specialistica.*

Gli argomenti della formazione Simco sono quelli espressi dalle competenze nella consulenza, area nella quale siamo presenti da più di trent'anni; infatti i docenti sono Senior Consultant che quotidianamente intervengono in azienda su progetti di rinnovamento e miglioramento. La concretezza della nostra professionalità unitamente a consolidate esperienze d'aula favoriscono il trasferimento di nuove competenze.

Nella convinzione che la specializzazione favorisca l'efficacia degli interventi formativi, abbiamo ulteriormente aggiornato ed arricchito le nostre proposte: siamo gli unici a poter vantare un catalogo così vasto esclusivamente nell'area della Supply Chain.

Nell'augurarvi un proficuo anno 2019 vi porgo i miei migliori saluti.

Marco Cernuschi
Senior Partner Consultant

** Simco ha, da oltre quindici anni, la certificazione di qualità secondo la norma ISO 9001:2008 per i settori EA35 e EA37 necessaria per la formazione finanziata.*

Simco è...

Simco è una delle più importanti società italiane di consulenza e formazione.

Dal 1981, anno della sua fondazione, Simco ha sviluppato oltre **2.000 progetti per più di 500 Clienti** di diverse dimensioni e settori merceologici.

La nostra missione consiste nel saper coniugare competenze e tecnologie per analizzare e migliorare processi, motivare e qualificare le Risorse Umane al fine di controllare e sviluppare le performance complessive dell'azienda.

Il successo di Simco è il frutto sia dei risultati ottenuti dai propri Clienti, in termini di miglioramento delle prestazioni e sviluppo delle competenze, sia della costruzione nel tempo di rapporti duraturi, basati sulla trasparenza, sulla collaborazione e sulla fiducia.

Il nostro metodo non fornisce soluzioni standard, ma offre un approccio su misura, modellato sulle reali esigenze del Cliente ed ispirato a concretezza e innovazione. Una particolare attenzione è stata posta nell'impiego di strumenti avanzati in modo da rendere i risultati dei progetti certificati da analisi complesse; Simco utilizza da oltre 15 anni la simulazione dinamica e dispone di prodotti innovativi per effettuare l'assessment delle scorte, la verifica del lay out di fabbrica, la definizione degli schemi di pallettizzazione, l'ottimizzazione dei tragitti di trasporto, il processamento dei dati di progetto e la costruzione di cruscotti di controllo.

Simco può sviluppare un rapporto di collaborazione che parte dalla definizione delle azioni di miglioramento e cambiamento e può arrivare sino all'affiancamento durante l'implementazione, per facilitare e verificare il raggiungimento degli obiettivi.

Per descrivere in modo dettagliato i campi e le modalità di intervento risulta utile effettuare la seguente schematizzazione, pur nella convinzione che molte volte i migliori risultati si ottengono integrando gli studi nelle varie aree.

- **ORGANIZZAZIONE DEL NETWORK DISTRIBUTIVO**
- **LOGISTICA DI MAGAZZINO**
- **LOGISTICA DI PRODUZIONE**
- **PREVISIONE DELLA DOMANDA E GESTIONE DELLE SCORTE**
- **TRASPORTI**
- **OUTSOURCING**
- **FORMAZIONE IN HOUSE O PERSONALIZZATA**





Simco è... Organizzazione del Network Distributivo

Il mercato in cui le Aziende si trovano ad operare rende sempre più esasperata l'attenzione al livello di servizio erogato al Cliente e, allo stesso tempo, al contenimento dei costi logistici. Non sorprende quindi che una Rete Distributiva razionale, moderna ed efficiente sia vista come un elemento chiave per il successo. Il network distributivo, la corretta allocazione delle scorte lungo la rete, la progettazione dei magazzini, la pianificazione dei trasporti devono garantire il costo più corretto per ottenere gli obiettivi prestazionali, spesso ormai di livello "top", coniugando opportunamente organizzazione e tecnologia.

Il metodo utilizzato

Analisi network attuale

Si mappa l'attuale rete distributiva identificando numero, funzioni e ruolo dei nodi logistici. Vengono quantificati i costi di housing (stoccaggio), handling (movimentazione e preparazione ordini), scorte (costi finanziari e quelli connessi al possesso dei beni), trasporti (primari e secondari) e amministrativi. Completa l'analisi anche la comprensione delle politiche di servizio e la definizione dei rischi connessi all'attuale network.

Definizione network ottimale

Si definiscono opzioni strategiche, tecnologiche ed organizzative per eliminare i punti di debolezza e raggiungere livelli di eccellenza. Le soluzioni alternative vengono descritte approfonditamente in termini di risultati ottenibili, budget, ritorno dell'investimento, costi di esercizio, flessibilità operativa, tempi di realizzazione e rischi.

Realizzazione progetto

Si sviluppano le azioni tese al conseguimento e consolidamento dei miglioramenti individuati nelle fasi precedenti, le priorità e la tempistica per la trasformazione del network. Si procederà alla definizione dei livelli ottimali dello stock, alla progettazione di dettaglio dei magazzini in funzione del loro ruolo nel nuovo network e alla ottimizzazione dei trasporti.

Monitoraggio dei risultati

Verifica periodica tramite tecniche di auditing dello stato del network.

Le principali aree di intervento:

- Verificare la congruità del livello di servizio espresso dall'attuale rete distributiva (valutando il grado di soddisfazione dei clienti ed il posizionamento competitivo verso i concorrenti) rispetto ai costi logistici ad essa connessi (costi di magazzino, scorte, trasporti), determinando i valori dei principali indicatori di prestazione (introducendoli, se assenti);
- Progettare l'assetto distributivo ottimale: verifica dell'opportunità di realizzare una rete distributiva multilivello determinando ruolo, numero, dimensione e localizzazione ottimale dei nodi logistici (magazzini, centri distributivi, piattaforme di cross docking, etc.), comparando le alternative anche in termini di investimenti infrastrutturali;
- Migliorare le modalità di gestione delle scorte attraverso l'analisi dei processi di business coinvolti (Sales & Operations Planning), degli strumenti utilizzati e dei risultati operativi ottenuti;
- Analisi di convenienza per l'introduzione e assistenza all'avviamento di software per l'ottimizzazione della distribuzione (previsione della domanda, ottimizzazione delle scorte, pianificazione delle consegne, controllo e ottimizzazione dei costi di trasporto, etc.);
- Analizzare i flussi di traffico, ridefinire le tratte ed i giri di consegna impiegando avanzati algoritmi matematici sviluppati su specifici software di ottimizzazione;
- Determinare i livelli di saturazione degli automezzi e definire le migliori modalità di carico;
- Valutare la convenienza di scelte "make or buy" nell'ambito della gestione della logistica e dei trasporti, selezionare Terze Parti e fornire assistenza al tender;
- Analizzare e valutare i contratti in essere e determinare la struttura tariffaria e il modello contrattuale ottimale anche alla luce dei più recenti sviluppi normativi;
- Progettazione e installazione di cruscotti per il controllo dei KPI della distribuzione realizzati con tecniche di Business Intelligence;
- Formare e supportare le Risorse Umane coinvolte nei processi logistici.

Referenze Consulenza

I Clienti sono Aziende nazionali ed internazionali di produzione, commerciali e di servizi, che in molti casi hanno utilizzato ripetutamente le competenze SIMCO. Oltre 1.600 progetti, sviluppati per più di 400 clienti tra i quali possiamo citare:

3A Arborea
A. Aurelio Galletti & C.
Acraf Angelini Francesco
Agromarket
Agusta Westland
Alfa Wassermann
Alias
Alimentari
Alimentari Nord Ovest
Alstom Ferroviaria
Amati Riccione
Amos F.lli & C.
Anthos Impianti
Anzani
Arca Farmaceutica

Arredi Tecnici Villa
Arturo Salice
Asa Amati Sammarinese
Asa Dental
Audisio Industrie Alimentari
Autoneum
AZ Ingross
Az. Farm. Mun. Arezzo
B.V.M. Italia
Balocco
Battocchi
Bayer
BBS
Befood
Bellotti

Bencini
Berardi Bullonerie
Besana
Bi.bi.elle
Bi Esse
Bianchi Marè
Biesse
Bignami
Binda
BMW Italia
Boglietti
Bohler Uddeholm Italia
Boma
Bomi 2000
Borello & Maffiotto

Bossi
Bottero
Brevini Fluid Power
Brevini Veneta
Brita Italia
BTicino
C.E.A.
Caffarel
Caleffi
Calzaturificio Effegi Style
Came
Caprari
Capua
Carnini
Catena Farmaceutica



Simco è... Logistica di Magazzino

Il magazzino ha un impatto significativo sul livello di servizio (deve garantire tempi di risposta adeguati, con processi e strutture che minimizzino errori e danneggiamenti) e sui costi di esercizio (mediamente circa un quarto dei costi logistici totali); è quindi evidente come non debba essere visto come un costo più o meno inevitabile ma come una delle leve per la competitività. Per questo motivo la sua progettazione e/o la sua ottimizzazione devono essere affrontate con adeguati livelli di competenza e professionalità.

Il metodo utilizzato

Audit

Si individuano i punti di forza e di debolezza dell'attuale Magazzino e si definiscono i possibili interventi sottolineandone i benefici attesi, i prerequisiti per attuarli, gli eventuali rischi, i tempi e le risorse necessarie.

Studio di fattibilità

Definisce le opzioni strategiche, tecnologiche ed organizzative per eliminare i punti di debolezza e per raggiungere livelli di eccellenza, per quanto riguarda efficienza, accuratezza e servizio. Individua le soluzioni alternative, che vengono analizzate e presentate definendone le valenze in termini di risultati ottenibili, budget e ritorno di investimento, costi di esercizio, flessibilità operativa, tempi di realizzazione.

Progetto di dettaglio

È la progettazione analitica di tutte le componenti del Magazzino per emettere i disegni e le specifiche tecniche e funzionali necessarie per il lancio delle gare di appalto.

Management della realizzazione

In affiancamento al Cliente, si presta l'assistenza tecnica agli appalti, si verifica il contenuto tecnico e la tempistica di realizzazione del progetto, si effettua il project management logistico e la supervisione sul cantiere, l'addestramento del personale e l'assistenza ai collaudi, all'avviamento e alla messa in esercizio.

Controllo periodico dell'efficienza

Successivamente alla messa in funzione si verificano i risultati effettivamente raggiunti e le cause di eventuali scostamenti dagli obiettivi che erano stati prefissati e si stabiliscono i nuovi obiettivi da raggiungere, con logiche di "miglioramento continuo".

Le principali aree di intervento

- Ottimizzazione delle prestazioni del magazzino definendo i processi, l'organizzazione e le procedure operative, il layout e i mezzi (valutando anche la convenienza di sistemi automatizzati), le attrezzature e i supporti informatici. Gli interventi, che riguardano sia la riorganizzazione (e/o l'ampliamento) di magazzini esistenti sia la progettazione di magazzini nuovi, possono essere condotti secondo diversi gradi di dettaglio: dallo Studio di Fattibilità fino al Project Management, passando attraverso il Progetto Esecutivo;
- Analisi e definizione della struttura organizzativa per la definizione dell'organigramma, delle Job Description e delle Procedure Operative;
- Audit delle attività di magazzino basato sull'analisi della struttura e dell'articolazione dei costi, sulla individuazione e valutazione dei KPI più significativi, sulla definizione delle azioni migliorative e dei target prestazionali;
- Masterplan di magazzino per la razionalizzazione degli spazi, la verifica delle possibili linee di sviluppo in funzione delle prospettive di crescita;
- Analisi del lavoro in magazzino, condotta in un'ottica di miglioramento continuo e rivolta allo studio dei processi operativi, all'individuazione delle fasi critiche o a scarso valore aggiunto ed al calcolo delle produttività con moderni strumenti di rilevazione;
- Analisi di convenienza e assistenza all'avviamento di software per il magazzino con stesura delle specifiche tecniche/funzionali, assistenza alla scelta del prodotto e supervisione alla messa in esercizio;
- Simulazione dinamica, condotta con l'ausilio di software avanzati e mirata alla verifica di progetti o installazioni ad alto contenuto di automazione (sistemi di stoccaggio, di smistamento e di trasporto);
- Analisi di convenienza alla terziarizzazione del magazzino basata sulla definizione delle corrette modalità operative, degli aspetti contrattuali, della struttura tariffaria e dei KPI da gestire con la Terza Parte;
- Progettazione e installazione di cruscotti logistici, realizzati con tecniche di Business Intelligence per il controllo dei KPI di magazzino;
- Formazione (utilizzando tecniche coaching, on the job, etc.) del personale di magazzino sulle best practice sulle logiche del miglioramento continuo.

CDC Group
Ce.di.far.
Cefla Group
Cenisio
Center Catering
Centrale del Latte Firenze
Centrale del Latte Torino
Cervotessile
CF Gomma
Chimont
Co.De.Tex.
Co.fa.pi
Cofardis
Co.fe.mo
Co.import
Co.ind.

Co.ro.far
Co.si.far
Co.ta.far.ti.
Coca Cola - Hellenic Austria
Coca Cola - Hellenic Bulgaria
Coca Cola - Hellenic Croazia
Coca Cola - Hellenic Grecia
Coca Cola - Hellenic Italia
Coes
Cofarm
Cofarma Toscana
Colombini Industria Mobili
Comitalia
Comoli Ferrari & C.
Compel Electronics
Complastex

Confezioni Virginio Caronni
Conserve Italia
Consorzio Onda
Coofarma Salento
Coop Ass. Regione Toscana
Coop Consorzio Firenze
Coop Consorzio Pisa
Cooperlat
Coopservice
Corden Pharma Latina
Corman
Cosafaca
Covermark
Crespi Giovanni
Dainese
Danzas

Dayco Europe
Dedar
Denso TS
Diesel
Difarco
Divella
Diversey
Dm Barone
Dolfin
Dsm Italia
Ducati Motor
Ecc Elettronica
EDL European Dental Logistics
Effebi
Eldor Corporation
Elstream.com



Simco è... Logistica di Produzione

Le nuove dimensioni della concorrenza richiedono velocità di risposta in presenza di volumi ridotti e alto mix. Il Sistema Logistico - Produttivo deve essere coerente con la domanda di diversificazione e di contenimento dei costi che il mercato richiede. Gli investimenti a contenuto tecnologico, necessari per ottenere il vantaggio competitivo, sono per loro natura rapidamente diffusivi e presto annullati dalla risposta dei concorrenti. Ciò che è veramente unico e sostenibile è l'organizzazione, i processi, i metodi, la cultura logistico-produttiva dell'azienda.

Il metodo utilizzato Analisi preliminare

Definisce, partendo dalla realtà organizzativa e produttiva esistente, gli interventi per ridurre ed eliminare le aree di inefficienza. Le opzioni vengono esaminate sulla base dell'analisi costi/benefici ed anche in funzione delle risorse umane disponibili, tracciando, dove necessario, il nuovo organigramma funzionale. Si valutano le eventuali alternative nell'approccio alla produzione, anche in relazione agli input del Marketing e alle caratteristiche di mercato, fissando le linee guida per le successive azioni di cambiamento e miglioramento. In accordo con il Management del Cliente, si individuano le priorità degli interventi e i tempi di attuazione.

Realizzazione del progetto

In questa fase si sviluppano tutte le azioni tese al conseguimento e consolidamento dei miglioramenti. Viene attivato, organizzato e supportato il Gruppo di Lavoro del Cliente e si trasferisce l'approccio metodologico corretto per motivare, coordinare, integrare le qualificazioni esistenti, controllare i risultati e riformulare gli obiettivi intermedi. Si esercita, nello stesso tempo, una funzione di stimolo e di appianamento delle difficoltà legate allo sviluppo di un progetto innovativo. Si stabiliscono procedure standard per il controllo periodico dell'efficienza, la misurazione dei risultati raggiunti e la definizione di nuovi obiettivi.

Le principali aree di intervento

- Analisi dei processi e delle risorse impiegate, analisi della struttura organizzativa;
- Masterplan di stabilimento;
- Pianificazione della produzione e gestione della capacità produttiva, tecniche lean production;
- Analisi, controllo e riduzione del "work in progress" e dei tempi di attraversamento;
- Layout di reparto o di stabilimento, posizionamento e asservimento di linee e di centri di lavoro;
- Analisi di convenienza per l'introduzione e l'assistenza all'avviamento di software per la produzione (pianificatori, schedulatori, MRP I e II, ASP);
- Verifica dei sistemi di handling e delle modalità di lancio della produzione attraverso la simulazione dinamica;
- Revisione dei tempi e dei metodi di "set-up", messa a punto e avviamento di metodi, procedure e sistemi informativi;
- Definizione degli attributi e delle caratteristiche del prodotto, metodologia di allestimento e di conduzione delle Schede di Prodotto;
- Definizione ed ottimizzazione del sistema di lancio dei lotti in produzione e del controllo dell'avanzamento lavoro;
- Messa a punto di "Cruscotti" della produzione per il reporting, il controllo della produttività e dell'andamento dei costi di produzione;
- Analisi del lavoro in reparto per lo studio dei processi, delle produttività, delle saturazioni e l'individuazione delle fasi critiche o a scarso valore aggiunto, introducendo in azienda una metodologia di miglioramento continuo.

Eli Lilly Italia
Emanuele Centonze
Emilceramica
Emilio Di Mauro
Emmeti
Enolgas Bonomi
Enrico Mollica Medicinali
Enthone-omi Italia
Erreti
Esaote
Esso
Euromatic
Euronics
F.a.p.
F.Ili Lamberti
F.Ili Vitale

F.Ili Guzzini
Fabrizio Ing. Plinio
Facet
Far.p.as.
Fardis
Farmacampania
Farmacentro
Farmaceutici Rinaldi
Farmaceutici Svima
Farmacie Comunali Riunite (Re)
Farmadistribuzione
Farvima Medicinali
Ferrero
ferrero India
Fiamm Automotive Batteries
Fiat Auto

Finterm
Fischer Italia
Fiver
FI Distribuzione Ferramenta
Flint Group
Floricultura F.Ili Barbazza
Fontana Pelletterie
Foppapedretti
Franchini Lamberto E.C.
Franke
Fraschetti
Fratelli Vitale
Fresenius Medical Care Italia
Freudenberg Politex
Friul Intagli
G6 Rete Gas

G.D.
Galatinamed
Gallignani
GBR Rossetto
Ge Healthcare Technologies
Gefran
Georg Fischer Pfc
Gia
Giannino Di.or.
Giardini O.
Gilmar.
Giorgio Armani Operations
Giuseppe Tirinnanzi
Goglio Cofibox
Gondrand
Grande Migliore

www.simcoconsulting.it



Simco è... Previsione della Domanda e Gestione delle Scorte

La funzione strategica della catena logistica, oltre ad eseguire in modo efficiente i processi fisici, deve essere caratterizzata da una precisa visione imprenditoriale circa ciò che deve essere gestito ed in quale quantità, in funzione sempre di precisi obiettivi di livello di servizio e di costi.

Migliorando lo stock management si può dar luogo alla contemporanea riduzione dei costi e all'aumento della disponibilità dei prodotti, fino al punto di equilibrio ottimale, che è unico per ogni Azienda.

Il metodo utilizzato

Analisi della situazione attuale

Verifica degli obiettivi aziendali (livello di servizio, riduzione degli immobilizzi), analisi dei costi di mantenimento a scorta, dei costi di stock-out e di quelli associati all'emissione degli ordini, in modo da verificare la correlazione tra i costi di gestione delle scorte e il livello di servizio.

Individuazione della soluzione ottimale

Classificazione degli articoli secondo le caratteristiche della domanda, definizione delle politiche di gestione e valorizzazione dei relativi parametri operativi (scorta di sicurezza, lotto economico, periodo di riordino, etc.). Simulazione dei risultati ottenibili sullo stock e sul servizio con applicazione delle tecniche classiche con strumenti avanzati di SCM (procedura di assessment), valutazione dell'efficace applicabilità degli strumenti informatici già disponibili in azienda, valutazione di convenienza tecnico/economica circa l'uso di software specifici per il Supply Chain Management. Definizione dell'organigramma della funzione approvvigionamento e dei processi di business più adeguati.

Assistenza nell'implementazione

Introduzione delle procedure operative, parametrizzazione dei software già disponibili in azienda o di nuovo acquisto, interfaccia con gli altri programmi/funzioni aziendali, assistenza nel periodo transitorio di "messa a regime".

Monitoraggio dei risultati

Verifica periodica, tramite applicazione delle tecniche di auditing, dello stato delle scorte e dell'efficacia delle soluzioni scelte, fine tuning dei parametri di gestione del sistema adottato.

Le principali aree di intervento

- Analisi e revisione dei processi, degli strumenti e delle Risorse Umane coinvolte nella fase di approvvigionamento;
- Analisi dello stato attuale delle scorte (rotazione, ABC, ABC incrociata, livello di servizio etc.);
- Analisi dei costi di mantenimento a scorta e di emissione degli ordini, studio della tipologia della domanda ed impostazione di modelli per la previsione;
- Stima dei vantaggi derivanti da una migliore gestione della previsione e delle scorte;
- Politiche ottimizzanti di gestione delle scorte e di acquisto (push / pull, lotti, livelli di riordino, scorta di sicurezza, etc.);
- Valutazione della copertura funzionale e dell'adeguatezza degli strumenti specifici dei software già a disposizione (ERP); valutazione della convenienza ad adottare strumenti software avanzati;
- Riorganizzazione della funzione approvvigionamento, nell'ottica della Supply Chain e dell'adozione di software avanzati;
- Affiancamento nelle fasi di implementazione del software e delle relative procedure;
- Verifica periodica dell'efficacia delle soluzioni adottate, tramite la rianalisi dei dati prestazionali (livello di servizio, rotazione scorte etc.);
- Progetti "pilota" di riduzione delle scorte e/o miglioramento del servizio;
- Formazione e affiancamento degli approvvigionatori sul corretto impiego e parametrizzazione dei moduli software e delle procedure aziendali per il procurement.

Gruppo Arcté
Gruppo Grendi
Gruppo In Ufficio
Gruppo La Pasca
Gruppo Pam
GS Gruppo Carrefour
Hafiger Fap
HDS Food Services - divisione Robo
Helman Elettronica
Ica
Id Export
IDG
Ime
Impronta Italgraniti
Industrie Cartarie Tronchetti
Infoto

Ingross Carta Giustacchini
Inipress
Instrumentation Laboratory
Interporto Rivalta Scrivia
Irce
Ist. Naz. Studio e Cura dei Tumori
Italcogim
Italfarmaco
Itriafarma
Iveco
Iveco Aifo
Johnson & Johnson
Kerakoll
Klockner Commerciale
Konica Minolta Italia
Kosmepol L'Oreal Polonia

Kronosan
L.d.I. Logistica Distrib. Lombarda
L'Oréal Saipo Industriale
L.T. Terraneo
La.pa.sca
Lamborghini Color
Lamm
Legacoop Toscana
Legrand
Lenze Gerit
Leroy Merlin Italia
Levi Strauss Italia
Lindt
Logicor
Logistica 93 (L'Oreal)
Lombardini

Lotto Sport Italia
Luisa Spagnoli
Luxottica Cina
Luxottica Group
Macchingraf
Malerba
Mandelli Sistemi
Manuli Rubber Industries
Marchiol
Mattel
Mazzoleni
Meloni Walter
Merck Serono
Merck Sharp & Dohme Italia
Metal Work
Metelli



Simco è... Trasporti

Nell'ambito dei costi della distribuzione fisica (trasporti, scorte, magazzino, amministrazione della distribuzione), i costi dei trasporti incidono mediamente quasi la metà del totale. Naturalmente si possono evidenziare degli scostamenti rispetto alla media, in relazione allo specifico settore merceologico preso in esame, essendo, ciascuno, caratterizzato da peculiarità di natura fisica ed economica dei prodotti (densità di valore) e da necessità di servizio del mercato.

Il metodo utilizzato

Analisi della situazione attuale dei trasporti

Rilievo analitico dei costi (interni ed esterni) connessi ai trasporti ed alle attività strettamente correlate. Analisi delle origini e destinazioni dei trasporti e calcolo del parametro di riferimento per i calcoli di convenienza (€/kgkm, €/mckm, altro specifico). Valutazione del livello di servizio espresso e delle aspettative aziendali e dei clienti

Definizione network ottimale

Si definiscono opzioni strategiche, tecnologiche ed organizzative per eliminare i punti di debolezza e raggiungere livelli di eccellenza. Le soluzioni alternative vengono analizzate (anche con l'uso di complessi strumenti informatici) e descritte approfonditamente in termini di risultati ottenibili, budget, ritorno dell'investimento, costi di esercizio, flessibilità operativa, tempi di realizzazione e rischi.

Realizzazione progetto

Si sviluppano le azioni tese al conseguimento e consolidamento dei miglioramenti individuati nelle fasi precedenti, le priorità e la tempistica; verrà attivato, organizzato e supportato il Gruppo di Lavoro.

Monitoraggio dei risultati.

Verifica periodica tramite tecniche di auditing dello stato dei trasporti.

Le principali aree di intervento

Molte volte le aziende affrontano il problema della riduzione dei costi di trasporto agendo prevalentemente sulla competitività che riescono a generare tra gli operatori del settore; in realtà è necessario avere un approccio a più ampio spettro così da coinvolgere gli aspetti organizzativi e di pianificazione delle attività, definire le modalità tariffarie più interessanti, saper individuare facilmente gli operatori più convenienti per una determinata consegna/destinazione, individuare e gestire un adeguato set di indicatori di costo e di prestazione (solo misurando si è in grado di migliorare).

Molto spesso non vengono prese in considerazione le opportunità che si possono cogliere agendo su aspetti collaterali al trasporto come ad esempio la natura e la tipologia degli imballi o delle Unità di Spedizione e la collaborazione di filiera a monte con i fornitori e a valle con i clienti.

Simco interviene per migliorare le prestazioni e diminuire i costi di trasporto provvede a:

- Analizzare i flussi di traffico, ridefinire le tratte ed i giri di consegna impiegando avanzati algoritmi matematici sviluppati su specifici software di ottimizzazione;
- Determinare i livelli di saturazione degli automezzi e definire le migliori modalità di carico;
- Valutare la convenienza di scelte "make or buy" nell'ambito della gestione dei trasporti, selezionare gli operatori del settore e fornire assistenza al tender;
- Analizzare e valutare i contratti in essere e determinare la struttura tariffaria e il modello contrattuale ottimale anche alla luce dei più recenti sviluppi normativi;
- Progettare e installare cruscotti per il controllo dei KPI dei trasporti realizzati con tecniche di Business Intelligence;
- Formare e supportare le Risorse Umane coinvolte nel processo di distribuzione, definendone il ruolo e le mansioni in un quadro più ampio di revisione organizzativa mirante ad ottenere maggiori livelli di efficacia ed efficienza.

Mevis
Michelin Italiana
Migliore
Miroglio (Vestebene)
Moeller
Motovario
Nastri
Natex International Trade
Neopharmed
Neon Toma
Nestlé Italiana
Net Engineering
Nexion
Nordica
Novartis
Nuova Moscato

Nuova Roj Electrotex
Nuova Signorini
NYK Logistics Italy
Oleodinamica Perderzani & Zini
Olitalia
OMB Saleri
Orsi Macchine Tessili
Ospedale Sant'Anna
Osram
Oto Melara
P3
Paglieri Sell System
Panasonic Italia
Para'
Pelucchi
Pharmaidea

Philips Italia
Pioneer Italia
Piovan
Pittarello Diffusion
Plasson Italia Unipersonale
Pneus 2000
Ponti
Porta
Prada Industrial
Prati
Primadonna
Reckitt Benckiser Italia
Revello
Rhiag
Rhône Poulenc Agro
Riccobono

Riello Bruciatori Legnago
Roche Diagnostics
Rossini Trading
Rummo Molino E Pastificio
S.a.f.a.r.
Sacchi Giuseppe
Sacmi Imola
Safilo Industrie
Samsung
Saratoga Sforza
Scaramuzza
Selegiochi
Sept Italia
Shell Italia
Sia Biffignandi
Siae Microelettronica



Simco è... Outsourcing

L'outsourcing delle attività logistiche in Italia è una prassi decisamente consolidata per quanto concerne i trasporti (ormai quasi nessuna azienda possiede un'importante flotta di camion) mentre vive fasi di alterna fortuna per quanto riguarda le attività connesse alla gestione dei magazzini (housing ed handling) facendo rilevare, tra l'altro, una propensione a tale prassi operativa più bassa della media europea.

Il metodo utilizzato Studio di Fattibilità

Per prima cosa è necessario conoscere con esattezza i costi attuali concernenti l'housing e l'handling e il conseguente livello di servizio che esprime; quindi sulla base delle necessità operative e delle previsioni aziendali concernenti gli aspetti logistici si valutano una serie di ipotesi alternative quali, ad esempio: riorganizzazione del magazzino esistente, realizzazione di una nuova unità parzialmente terziarizzata, affidare il magazzino ad una Terza Parte Logistica. Il confronto tra le diverse situazioni permette di individuare la migliore opzione quantificando oneri e risparmi e di identificare le fasi e i tempi della trasformazione.

Assistenza alla realizzazione

Si provvederà alla pianificazione delle fasi e dei tempi di realizzazione e quindi ad assistere lungo tutto il processo: dall'individuazione e scelta del Provider logistico (definendo gli aspetti tecnici, prestazionali e contrattuali del servizio di outsourcing) alla gestione del trasloco e la fasi di avviamento del servizio.

Controllo periodico dell'efficienza

Successivamente alla messa in funzione si verificano i risultati effettivamente raggiunti e le cause di eventuali scostamenti dagli obiettivi che erano stati prefissati e si stabiliscono i nuovi obiettivi da raggiungere, con logiche di "miglioramento continuo".

Le principali aree di intervento

Indubbiamente decidere di affidare in outsourcing la propria logistica implica effettuare delle scelte che hanno un impatto rilevante e complesso sull'azienda: si devono affrontare temi di carattere logistico, commerciale, finanziario, economico, etico con risvolti che sicuramente si riversano sulla sfera strategica aziendale, piuttosto che su quella tattica. Per questo motivo le scelte non sono mai semplici da prendere e richiedono un percorso d'analisi ben articolato per evitare di sbagliare, tenendo anche conto che dare in outsourcing la logistica è un processo, come già si è detto, abbastanza complicato ma può essere ancora più complesso affrontare il percorso inverso, cioè riportarsi "in casa" la propria logistica a seguito di un ripensamento o di un insuccesso del provider.

Simco, assieme a voi, può:

- Valutare la convenienza economica, e non solo, a scegliere l'outsourcing della propria logistica procedendo a confrontare i costi attualmente sostenuti (eventualmente corretti affrontando un percorso di miglioramento interno dell'efficienza del magazzino) con quelli che potrebbe esporre una Terza Parte Logistica. In questa fase si metteranno in evidenza anche tutti gli aspetti, positivi e negativi, che potrebbero concorrere a prendere la decisione se terziarizzare oppure no.
- Pianificare le tappe del processo di outsourcing e assistere il proprio Cliente nelle seguenti fasi:
 - redazione delle specifiche funzionali e tecniche per il tender di assegnazione del servizio
 - definizione dell'articolazione tariffaria alla quale dovranno attenersi le 3PL che partecipano al tender
 - identificazione dei KPI che serviranno per misurare la qualità del servizio espresso dalla 3PL e per impostare un sistema di "premi e penali"
 - audit logistico delle 3PL interpellate ed in particolare dei siti in cui propongono di effettuare il servizio raccolta, commento, omogeneizzazione e tabulazione tecnico/economica delle offerte, assistere nella scelta della 3PL, assistere nelle fasi di trasformazione e nell'avviamento delle attività di outsourcing.

Sicad
Sidel
Siem
Sika Italia
Silvio Colombo
Sipcam
Sirap-Gema
Sitia Yomo
Skf Cuscinetti
Snam Rete Gas
So.farma.morra
Sofad
Sol
Solplant Zeneca
Sorma

SoprOreal L`Oreal Paris
Sosir
Spal Automotive
Spemital
Staples
Starline
ST Microelectronics
Studiofarma
Subaru
Super Rifle
T.C. Logistics
T.i.e.m.
Tamma
Targetti Sankey
Teddy

Telesystem
Tempur
Terzia
Teva Italia
Texpro
The General Soft Drinks
Thermoquest Italia
Thun
Tipografia Mori & C.
Tnt Logistics Italia
Toninelli
Trench Italia
Trione Ricambi
Trw Automotive Italia
Uniflex Utiltime

Unione Farmacisti Liguri
Usag-utensilerie Associate
V.E.M.
Valuer
Valvosider
Vibram
Vim
Volkswagen
VRB
Wavin - Divisione Plastistamp
Weidmuller
Zanotti
Zust Ambrosetti



Il metodo utilizzato

Analisi preliminare

Si definiscono le specificità dell'intervento attraverso la definizione dei reali bisogni individuando piani di formazione su competenze specifiche.

Fase di intervento

Il Docente alterna sessioni di formazione in aula con momenti di colloqui personali o collettivi in cui affrontare la specificità del problema. La dilazione della fase di intervento assicura un duplice risultato: da un lato l'alternanza di sessioni formative e di momenti lavorativi migliora l'assimilazione delle nozioni teoriche (immediata applicabilità e riscontro day by day), dall'altro diluisce l'impegno, in termini di ore, dei partecipanti. L'utilizzo di strumenti avanzati come l'e-learning garantisce il massimo dei risultati ottimizzando il rapporto costi/benefici.

Follow-up

È la fase del riscontro in cui si valuta l'efficacia dell'intervento formativo. In questa fase si opera mediante colloqui e questionari che tengono in considerazione sia l'apprendimento specialistico che quello manageriale.

Docenti

L'esperienza di Simco nell'ambito della consulenza diventa preziosa negli interventi di formazione, dove la competenza e l'esperienza del consulente sono necessarie tanto quanto la chiarezza e la capacità di coinvolgimento del formatore. I nostri Docenti sono tutti consulenti esperti e sono formati e competenti nella gestione dell'aula.



UNI EN ISO 9001: 2008
N° 9175 SIMCO
Settori: EA 35 - EA 37

Simco è... Formazione in house o personalizzata

Simco, dal 1981 svolge con successo attività di consulenza e ritiene necessario che le persone siano preparate professionalmente e quindi che la formazione costituisca una delle principali leve per la competitività aziendale.

SIMCO, oltre alla formazione a catalogo, offre la possibilità di progettare interventi formativi in house. La formazione in house si caratterizza come un processo che tende a risolvere problemi ben precisi, innescando comportamenti efficaci da parte di coloro che, nello specifico contesto aziendale, devono affrontare e gestire le varie situazioni. SIMCO interviene sulle capacità tecniche e teoriche senza però mai dimenticare quelle manageriali (quali la motivazione, l'assertività, il lavoro in team) sempre più fondamentali in un'epoca in cui la valenza della delega e il raggiungimento degli obiettivi hanno assunto un'importanza strategica.

Al fine di rispondere al meglio alle caratteristiche di ogni realtà aziendale, vengono progettati e realizzati percorsi formativi su misura concepiti sulle specifiche esigenze del cliente attraverso un'analisi dettagliata delle problematiche del settore di appartenenza della società.

La formazione in house consente di personalizzare e concordare nel dettaglio i contenuti, la durata, le metodologie didattiche, il numero dei partecipanti e gli aspetti organizzativi legati alla logistica, conciliando le date dei corsi con la disponibilità dei partecipanti e con le esigenze aziendali.

L'obiettivo di questi progetti è quello di accrescere le competenze e la motivazione del personale creando percorsi didattici che abbiano un forte e duraturo impatto, che incidano sulla cultura aziendale comune e sul senso di appartenenza e che consentano un'ottimizzazione dei costi.

I servizi proposti da SIMCO sono:

- **ASSESSMENT DELLE COMPETENZE**

è un progetto di consulenza che permette di individuare le competenze richieste dai ruoli, analizzare le capacità tecniche e/o relazionali delle persone, individuarne i punti di forza e di debolezza, proporre i percorsi formativi idonei a riequilibrare i gap di competenze.

- **FORMAZIONE FINANZIATA**

un'ottima opportunità per le aziende che vogliono investire nella formazione: la possibilità di sviluppare progetti formativi (anche molto articolati), a costo zero, usufruendo di circa 20 fondi interprofessionali presenti in Italia. Simco ha, da oltre quindici anni, la **certificazione di qualità secondo la norma ISO 9001:2008 per i settori EA35 e EA37** necessaria per la formazione finanziata.

- **SVILUPPO DELLE COMPETENZE**

percorsi di sviluppo di competenze specifiche che prevedono l'utilizzo integrato di molteplici modalità formative: formazione d'aula, assessment, ricerche sul campo, affiancamenti, etc. .



- **FORMAZIONE IN HOUSE BLENDED**

L'obiettivo di questo modello formativo è integrare l'aula classica (animata da docenti esperti e preparati) con le tecnologie informatiche più innovative a supporto dell'apprendimento. La modalità "blended" non punta ad attribuire priorità a nessuno dei suoi momenti formativi, entrambi, quello in presenza e quello on-line, sono funzionali al perseguimento dell'unico vero obiettivo: il miglioramento costante e duraturo degli atteggiamenti e delle competenze. La sfida, quindi, diventa quella di scegliere, per ogni modulo del programma formativo, la modalità che presenta il miglior rapporto costi/benefici: più spazio all'approfondimento di temi specifici, al confronto tra docente e discenti, ai casi aziendali, alle esercitazioni e ai role play.

- **FORMAZIONE ON THE JOB**

offre l'importante possibilità di attivare un processo di apprendimento strettamente legato all'operatività quotidiana rinunciando, almeno parzialmente, alla lezione in aula per apprendere lavorando.

- **TUTORING IN AZIENDA**

l'acquisizione di nuove forze in azienda, o l'utilizzo di lavoro temporaneo, non implica solo un adeguato percorso formativo ma anche un'attenta fase di inserimento. Un esperto SIMCO, dopo aver scelto con la Direzione il tutor interno, progetterà assieme a quest'ultimo il piano di inserimento e affiancamento della nuova risorsa.

- **AFFIANCAMENTO IN AZIENDA**

permette di individuare (monitoraggio delle risorse), consolidare (redazione di Percorsi di sviluppo professionali) e far affermare (sviluppo delle capacità strategiche) le risorse di maggior talento all'interno dell'Azienda.

Tra i nostri clienti:

A.G.I.M.E.
 ABB TRASFORMATORI
 ADIDAS ITALIA
 AD PERSONAM
 ALCANTARA
 AMC ITALIA
 AMPLIFON
 ANDREAS STIHL
 ARCESE
 ARVIN
 ASL 20 ALESSANDRIA E TORTONA
 ASL 21 CASALE MONFERRATO
 ASS. INDUSTRIALI DI AREZZO
 ASSOCIAZIONE SISTEMI FORMATIVI
 AZIENDALI VALLE SERIANA
 ASSOSERVIZI AREZZO
 ATENA SERVIZI
 AZ. OSPED. O.I.R.M. S.ANNA
 AZ. OSPED. S.ORSOLA MALPIGHI
 BESANA
 BOLDRINI IMPORT-EXPORT
 BON PRIX
 BTICINO
 BULLONERIE BERARDI
 CAMERA DI COMMERCIO PAVIA
 CAMERA DI COMMERCIO PISA
 CAPRARI
 CE.DI. CONAD PUGLIA
 CEMP
 CENIGOMMA
 CENTONZE
 CENTRALE DEL LATTE DI TORINO
 CERTAM
 CFMT
 CHIRON
 CIS REGGIO EMILIA
 CMS

COBRA
 CO.FA.PI.
 CO.SA.FA.CA.
 CO.TA.FAR.TI.
 COCA-COLA
 CODIME
 COMAU - UTS
 COOFARMA SALENTO
 COOP ITALIA
 COOPSERVICE
 CORGHI
 COROFAR
 COVEMA VERNICI
 DE BORTOLI
 DIESEL
 DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE
 DRIVE SERVICE
 ELABORA - FONCOOP
 ELECTROLUX HOME PRODUCTS
 ELETTRO ITALIA
 FABRIZIO ING. PLINIO
 FAE
 FARVIMA MEDICINALI
 FEDON
 FEDRIGONI
 FIAT AUTO
 FISCHER
 FLORA
 FONDAZIONE MUSEO
 DELLO SCARPONE
 FOSBER
 FRESENIUS MEDICAL CARE ITALIA
 GHIAL
 GONDRAND
 GRUPPO BONAZZI
 GRUPPO CONCORDE
 GS CARREFOUR

HALLIBURTON ITALIANA
 IBM
 IMMERGAS
 INCAS
 INTERPORTO RIVALTA SCRIVIA
 ISFOR 2000 BRESCIA
 ISPADUE
 ITALFARMACO
 ITAM
 IVECO
 JUNGHEINRICH ITALIANA
 KIEPE ELECTRIC
 LA.PA.SCA.
 LABEN
 LASCOR
 LEVI STRAUSS ITALIA
 LOG.O
 LUCART
 LUISA SPAGNOLI
 MATTEL TOYS
 MB ELETTRONICA
 MOTOVARIO
 NESTLE' ITALIA
 NEW WAVE LOGISTICS ITALY
 NEXION
 OCEAN
 OLIVETTI TECNOST
 OM PIMESPO
 OMB SALERI
 ORSI
 PARTESA
 PAVIA SVILUPPO
 PROBIOS
 PROFILMEC
 PROFILTUBI
 PROMATECH
 RASPINI

RECKITT BENCKISER ITALIA
 RED BULL
 SAF
 SANOFI AVENTIS
 SEEBER
 SELEGIOCHI
 SERVIZI INDUSTRIALI DI BERGAMO
 SICREM
 SIDEL
 SIEI PETERLONGO
 SIEMENS NIXDORF
 SIPRA
 SISMA
 SMA SUPERMERCATI
 SMEG
 SO.FARMA.MORRA
 SPEEDLINE
 STANHOME
 STAPLES - KALAMAZOO
 STAPLES - MONDOFFICE
 SUPER RIFLE
 SUSPENSION SYSTEMS ITALIA
 TECNOMAGNETE
 TECNOMOTOR
 TEXTILE PRODUKTE
 THUN
 TITANTEX
 TRAFOR
 TRENCH
 TRIONE RICAMBI
 UNIPRO
 VOLKSWAGEN
 YAMAHA
 ZANOTTA

Offerta dei Corsi

Logistica pag. 13

Outsourcing e Trasporti pag. 31

Produzione pag. 37

Acquisti pag. 44

Risorse Umane pag. 53

Logistica

L'Excel per la logistica

Supportare la logistica con strumenti di office automation

Il seminario è destinato alle persone che si trovano a dover modellizzare i sistemi logistici, sia in ambito progettuale che all'interno dei processi decisionali, sfruttando i fogli di calcolo elettronici. Dopo aver esaminato i concetti fondamentali di excel, identificando le principali regole e gli strumenti a disposizione per una corretta modellizzazione, vengono introdotti gli ambiti della logistica che possono essere efficacemente supportati con i fogli di calcolo: dalla gestione delle scorte e del magazzino alla gestione dei trasporti e al reporting.

PROGRAMMA

• La modellazione dei sistemi logistici

La progettazione dei sistemi logistici
Gli strumenti a supporto della progettazione
La simulazione dinamica
Modelli descrittivi e modelli analitici

• La modellazione con Excel

La gestione dei dati con Excel
Lo sviluppo delle funzioni
Gli strumenti di lavoro avanzato
La simulazione Monte Carlo con Excel

• Excel per la logistica

Gestione delle risorse:
organigramma
ripartizione delle attività e produttività
Gestione delle scorte
analisi ABC
analisi ABC incrociata
gestione dell'overstock e dell'obsolescenza
Gestione del magazzino
dimensionamento del magazzino
mappatura del magazzino
Gestione dei trasporti
simulazione della tariffa

• Il processo decisionale

Le decisioni aziendali
Il KPI e il reporting
I modelli di supporto

Durata e costi

Durata: 1 giorno
26 marzo 2019
15 ottobre 2019
Orario: 9.00 – 17.30
QUOTA EURO 800 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. L01

→ A chi è indirizzato

Responsabili della logistica
Responsabili magazzino
Analisti

→ Obiettivi

- Fornire elementi conoscitivi e metodologici legati alla modellizzazione dei sistemi logistici
- Identificare gli strumenti più utili di office automation
- Applicare strumenti di office automation alla gestione della logistica

Logistica

Supply Chain Management

Strategia, pianificazione e operation

Una visione globale della catena logistica, dal fornitore del nostro fornitore al cliente del nostro cliente è l'elemento base per l'ottimizzazione della Supply Chain definendone le strategie e realizzando la migliore organizzazione, anche grazie alle tecnologie oggi disponibili. Questo modo di vedere la catena logistica pone l'Azienda al centro di un insieme di flussi, d'acquisto, di produzione e di vendita, che va al di là della semplice installazione di un nuovo sistema informativo, o del miglioramento organizzativo di una funzione aziendale. Si deve prima stabilire la strategia e l'organizzazione dell'impresa, passando da una visione puntuale ad una gestione globale, individuando le attività con valore aggiunto capaci di controbilanciare l'erosione dei prezzi di vendita.

PROGRAMMA

• Da Azienda tradizionale ad Azienda Estesa

L'evoluzione della logistica
Il processo logistico e il vantaggio competitivo
Nuove esigenze del cliente e nuova cultura aziendale
L'evoluzione nella gestione dei processi

• La supply chain

Definizione
Le aspettative delle aziende
Le logiche organizzative
Gli obiettivi e le opportunità

• Il Supply Chain Management (SCM)

Gli obiettivi strategici del SCM
L'organizzazione, la gestione e gli strumenti

• Gli approvvigionamenti e le scorte

La gestione strategica degli approvvigionamenti
Il marketing d'acquisto
L'evoluzione del concetto di scorta
La matrice incrociata scorta-movimentazione
I modelli di gestione delle scorte

• La logistica di produzione

Gli elementi di base
La pianificazione e la programmazione della produzione

• La distribuzione. Fase finale del processo logistico

Le reti distributive
La gestione dell'ordine
Le strutture fisiche dei Centri Distribuzione
La gestione dei trasporti

• La realizzazione e il mantenimento della supply chain

Le fasi di realizzazione
Gli strumenti di monitoraggio e i supporti informatici

Durata e costi

Durata: 2 giorni
6/7 giugno 2019
19/20 novembre 2019
Orario: 9.00 – 17.30
QUOTA EURO 1.300 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. L02

→ A chi è indirizzato

Responsabile Logistica
Responsabile Produzione
Responsabile Vendite
Material Manager
Responsabile Distribuzione fisica

→ Obiettivi

- evidenziare l'evoluzione del mercato e le attese che questo ha verso il sistema logistico
- approfondire la conoscenza di ciò che può fornire vantaggio competitivo
- promuovere un confronto fra le esigenze dei partecipanti

Il miglioramento continuo nei processi logistici

Analisi dei processi ed interventi di miglioramento: la Lean Six Sigma al servizio della logistica

La struttura del mercato mondiale e l'attuale fase di congiuntura economica impongono alle aziende una continua spinta verso l'eccellenza nella qualità del servizio unita ad un continuo e sempre più pressante contenimento dei costi: la logistica è uno dei settori in cui queste esigenze sono sempre più spasmodiche ed il cui raggiungimento risulta essenziale per poter operare in maniera competitiva.

Questa necessità si scontra con studi di benchmark che mostrano come i costi dei servizi, comprese le attività di servizio logistico, sono tipicamente gonfiati del 50% da costi superflui: i processi assorbono infatti ingenti risorse per attività che non generano valore per il "cliente". Il modello Lean (con le sue tecniche volte al miglioramento della velocità dei processi) implementato congiuntamente alla metodologia Six Sigma (con i suoi strumenti volti al raggiungimento della perfezione) può instaurare nella logistica meccanismi di lotta agli sprechi in grado di aggredire attività a non valore aggiunto, garantendo un salto di qualità verso l'efficacia e l'efficienza.

PROGRAMMA

• Una simulazione introduttiva: un flusso documentale di logistica distributiva

• Introduzione all'analisi dei processi

Definizione di processo

Le mappe di processo: SIPOC, top down, swim lane e value stream map

• L'approccio Lean Six Sigma: l'incontro di un modello e di una metodologia

I principi "Lean" e il valore della velocità

I quattro pilastri del modello Lean:

- la definizione di valore: i 4 passaggi per l'impostazione rapida
- il flusso di valore: una applicazione del principio di Pareto
- la logica pull: il Kan ban
- la perfezione

• La metodologia Six Sigma: i concetti chiave

Significato statistico

Business case: il controllo statistico delle giacenze

La rappresentazione e gli indicatori della stabilità dei processi

Business case: il monitoraggio dei tempi di consegna

La logica DMAIC

Alcuni strumenti verso la perfezione: il Poka Yoke

• Il perché della sinergia: Lean + Six Sigma

Un'ultima simulazione: la filiera distributiva

• I clienti della logistica: ascoltare la loro voce

Come recepire la voce del cliente e trasformarla in requisiti di servizio

Durata e costi

Durata: 2 giorni

29/30 maggio 2019

30/31 ottobre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. L03

→ A chi è indirizzato

Responsabili logistica

Responsabili supply chain

Analisti

Direttore operations

Project Manager

Responsabili di piattaforme logistiche

→ Obiettivi

- Apprendere le logiche di analisi dei processi
- Misurare velocità e perfezione dei propri processi logistici
- Implementare gli strumenti "lean" per il miglioramento della velocità dei processi
- Implementare strumenti "six sigma" volti alla ricerca della perfezione

Progettare o ottimizzare una rete distributiva

Come rispondere all'aumento delle necessità di servizio senza penalizzare i costi

Per ogni Azienda, l'individuazione dello schema distributivo che sia in grado di garantire un livello di servizio di eccellenza (tale cioè da configurarsi come un vero e proprio fattore distintivo rispetto ai competitori) minimizzando però il complesso dei costi – tra loro in antagonismo – relativi alla gestione dei magazzini, alla consistenza delle scorte e all'effettuazione dei trasporti, risulta essere un passo strategico nonché un esercizio altamente sfidante, che può essere affrontato con successo solamente se si dispone di un metodo adeguato e della conoscenza delle più attuali tecniche manageriali e degli strumenti di analisi ed operativi maggiormente prestanti.

PROGRAMMA

• La distribuzione moderna

Ruolo nell'ambito dell'organizzazione logistica
La distribuzione e le altre funzioni aziendali
Tipologia di reti distributive e nuove tendenze

• La distribuzione e il livello di servizio

L'evoluzione del mercato
Quali obiettivi?
Il Livello di Servizio: la misura dell'efficacia

• I costi della distribuzione

Efficienza: la misura dei costi
Magazzino, Scorte, Trasporti
Interdipendenza dei costi

• L'ottimizzazione della rete: progetto strategico o miglioramento continuo?

Elementi per la modellizzazione della rete
Comparare scenari alternativi, o ricerca dell'ottimo teorico?
La definizione del numero e del tipo di magazzini. Tecniche, metodi e strumenti per la soluzione di problemi complessi
Il problema dell'allocazione delle scorte nella rete

• Le principali leve per il raggiungimento degli obiettivi

La definizione dell'assetto organizzativo
Strategie e politiche di ri/approvvvigionamento
Le modalità di trasporto
Make or buy? Quando Usare al meglio le opportunità offerte dalle 3PL

• Gli strumenti ICT per l'ottimizzazione

Strumenti di pianificazione, ottimizzazione e controllo (una panoramica)
Tracciabilità e localizzazione

• Green logistics: prospettive, opportunità, vincoli

• Case history

Durata e costi

Durata: 2 giorni
16/17 aprile 2019
14/15 novembre 2019
Orario: 9.00 – 17.30
QUOTA EURO 1.300 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. L04

→ A chi è indirizzato

Direttore Generale, Direttore Operations
Responsabile Supply Chain
Responsabile logistica
Responsabile distribuzione fisica,
Responsabile magazzino
Responsabile trasporti
A tutti coloro che vogliono attuare un processo di miglioramento in magazzino

→ Obiettivi

- fornire il metodo e gli strumenti di indagine e di progetto per valutare e ridisegnare la propria rete distributiva coniugando costi e livello di servizio
- definire quanti magazzini, quanti depositi e piattaforme, quali scorte ai vari livelli, tipi di rifornimenti (push o pull), etc.

Progettare o riorganizzare un magazzino

Requisiti, controllo, tecnologie, organizzazione e layout per avere un magazzino efficiente

Il servizio logistico che l'Azienda è in grado di erogare ai suoi Clienti è fortemente legato alla qualità e all'efficienza del magazzino. Il magazzino ha un obiettivo preciso: da centro di costo deve evolvere verso centro di servizio e di profitto. Questo obiettivo non è raggiungibile solo attraverso tecnologie e attrezzature di stoccaggio e movimentazione adeguate. E' sempre più necessario strutturare e governare le informazioni di magazzino secondo indirizzi orientati alla catena logistica; individuare modelli di organizzazione del lavoro costruiti sulle nuove necessità del mercato; controllare e migliorare le prestazioni dell'impianto per avere il massimo dalle sue risorse. Il corso analizza i temi sopra elencati, evidenziando la forte integrazione che esiste fra un buon progetto ed un risultato finale che rispecchi gli obiettivi dell'intervento, sia di reingegnerizzazione parziale sia di nuova realizzazione.

PROGRAMMA ON LINE

• La logistica e il magazzino

• Il magazzino e il livello di servizio

L'importanza del servizio e i costi del servizio

Gli obiettivi del servizio

• Il magazzino e la struttura distributiva

La gestione delle merci e delle informazioni

Le reti distributive: assetto, servizio e costi

• Il magazzino e la gestione delle scorte

Le scorte: attività collegate e costi

L'analisi ABC incrociata

Durata e costi

Durata: 2 ore circa on line + 2 giorni di aula

12/13 marzo 2019 - 28/29 maggio 2019

8/9 ottobre 2019 - 26/27 novembre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. L05

PROGRAMMA IN AULA

• Il giusto approccio al progetto

L'approccio sistemico

Gli errori più frequenti, fattori da non sottovalutare

Le fasi progettuali per una realizzazione senza rischi

• Lo Studio di Fattibilità

L'importanza dei dati di progetto; quali ricercare e come analizzarli

Lo Studio e il confronto delle soluzioni alternative

L'analisi di convenienza degli investimenti

• La verifica del progetto con la simulazione dinamica

Quando simulare

Errori trappole

Case History

• Il ruolo e l'importanza delle Risorse Umane in magazzino:

La struttura organizzativa

Job Description e KPI

Procedure operative: scopo, utilizzo

• Il magazzino e gli strumenti ICT

I sistemi e gli strumenti di identificazione automatica

I sistemi di comunicazione delle informazioni (dalla RF al view picking)

Il WMS e altri software per l'efficienza del magazzino

• Progetto da Green Field e Master Plan

• Progettare le aree di ricevimento, spedizione e ausiliarie

• Progettare la zona di stoccaggio

Le risorse da ottimizzare

I magazzini per prodotti palletizzati

I principali mezzi e sistemi di movimentazione e immagazzinamento

I magazzini per colli e minuteria

Case history

• Il picking delle merci

L'importanza economica e di servizio della preparazione degli ordini

Fattori condizionanti la scelta del sistema

Le soluzioni organizzative: criteri gestionali e criteri operativi

I principi guida della mappatura

Ergonomia delle operazioni

Mezzi e sistemi per la preparazione degli ordini (caratteristiche, prestazioni, vantaggi e criticità)

• Quando conviene l'automazione

• Le fasi per la realizzazione del magazzino

Dal progetto esecutivo all'avviamento

L'importanza delle specifiche tecniche

Le diverse modalità di acquisto

Le attività da non trascurare

• Case history

→ A chi è indirizzato

Responsabile di Direzione

Responsabile della Logistica

Responsabile del Magazzino

Responsabile di Metodi e Organizzazione

Materials Manager

→ Obiettivi

- fornire elementi conoscitivi e metodologici legati all'organizzazione, alle tecnologie, alla realizzazione e alla messa in esercizio del magazzino

- simulare alcune importanti fasi di progettazione del magazzino
- promuovere un confronto fra le esperienze dei partecipanti

Logistica

Ottimizzare il picking

Governare l'organizzazione del lavoro, la gestione, le prestazioni e i costi

Fra i processi di magazzino il picking è quello che assorbe la maggior quantità di risorse umane dirette, (mediamente il 40 ÷ 50% degli addetti) che influisce significativamente sul livello di servizio ai Clienti e determina efficienza e qualità del magazzino stesso.

Come ottimizzare questo delicato e costoso processo attorno al quale si organizza tutto il magazzino e che ha un impatto immediato sul Cliente?

Quali tecnologie, modelli organizzativi e gestionali sono da prevedere per evadere ordini sempre più frequenti, urgenti, di piccole dimensioni e valore, garantendo al contempo delle consegne tempestive e prive di errori?

Nel seminario si esamineranno le discriminanti per ottenere i risultati migliori sotto ogni profilo e verranno presentati dei Case History realizzati, sia ad elevata automazione che di tipo più tradizionale.

Durata e costi

Durata: 1 giorno

18 giugno 2019

22 ottobre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 800 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. LOG

PROGRAMMA

• Il magazzino moderno: trend e necessità e progetto

Le attuali condizioni di mercato e il loro impatto sul picking

Il progetto del magazzino e del picking

- i dati di progetto
- gli errori da evitare
- il metodo e il team di lavoro
- i criteri di valutazione del progetto
- dallo Studio di fattibilità alla messa in esercizio

• Le principali soluzioni organizzative

Prelievo per ordine, prelievo massivo, prelievo per batch

Uomo alla merce vs. merce all'uomo, sistemi misti

Le sottoattività del processo di picking

L'ottimizzazione del display, le strategie di lavoro e di routing

Il picking e le scorte

Le attività complementari al picking

• Strumenti e ICT per il picking

Il WMS e il picking

Altri strumenti ICT per ottimizzare i processi di picking

- L'identificazione automatica
- I Terminali palmari e la RF
- La Ricognizione vocale

• Le principali soluzioni tecniche e tecnologiche

Mezzi, attrezzature, tecniche di prelievo

Picking di prodotto voluminoso

Picking di minuteria

Il pick to light

Il put to light

Sistema a decision point

Altro

• La misurazione delle prestazioni

La misurazione e il miglioramento continuo

L'analisi del lavoro e le procedure

Il benchmarking

I KPI

L'articolazione dei costi

• Case History realizzati da SIMCO

Un caso ad elevata automazione dell'handling

Un caso ad elevata automazione delle informazioni

Altro

→ A chi è indirizzato

Responsabile logistica

Responsabile distribuzione fisica

Responsabile magazzino

A tutti coloro che vogliono attuare un processo di miglioramento in magazzino

→ Obiettivi

- evidenziare le relazioni fra il picking e tutti i processi aziendali, per il miglioramento del Servizio e della Qualità
- relazionare il picking all'organizzazione più generale del magazzino
- analizzare le migliori strategie e tecniche organizzative per l'efficienza

- del picking
- individuare le discriminanti principali per stabilire quali tecnologie e strumenti di picking adottare
- conoscere, mediante l'analisi dei casi realizzati, vantaggi e problemi delle soluzioni adottate

L'Audit di magazzino: individuare ed eliminare i punti di debolezza

Un'indagine rapida ed efficace per tracciare la strada verso il cambiamento

Il magazzino è oggi giustamente ritenuto un elemento cruciale per il conseguimento degli obiettivi di servizio, il che deve però avvenire a costi adeguati: tuttavia, non sempre le Aziende hanno il tempo, le competenze e/o il necessario distacco dal proprio vissuto per giudicare in modo obiettivo le azioni più corrette da intraprendere per allineare le prestazioni del magazzino ai requisiti.

Le possibili azioni correttive abbracciano un'ampia casistica che spazia dalla revisione dell'organizzazione, passando per la re-ingegnerizzazione dei processi, fino ad arrivare ad implementazioni tecnologiche (automazione ed informatizzazione) complesse, costose e talvolta non prive di rischi di progettazione e realizzazione.

Un Audit affidato a consulenti esperti e supportati da una metodica collaudata è il modo più rapido, economico e affidabile per inquadrare punti di forza e di debolezza del proprio magazzino e per ottenere un "piano d'azione" articolato sulle varie "leve" che si possono agire per migliorare e focalizzato sulle priorità e sulle effettive necessità, per arrivare a un magazzino di eccellenza.

Durata e costi

Durata: 1 giorno

17 maggio 2019

16 ottobre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 800 + IVA

Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro

Rif. L07

PROGRAMMA

• Perché è importante il magazzino in un'azienda moderna?

Qual è l'impatto del magazzino sui costi e sul livello di servizio?

Dove nascono gli extra-costi e i disservizi? Alcune possibili cause

• Il "Sistema" Magazzino: il ruolo dell'organizzazione e delle persone

Le funzioni in magazzino: analisi critica dell'organizzazione

Le procedure operative formalizzate

• Il "Sistema" Magazzino: il layout come frutto del miglior compromesso tra sfruttamento degli spazi ed efficienza delle operations

I principali indicatori di prestazione e di costo

L'efficienza delle operazioni vs. l'efficienza degli spazi

Tecniche di stoccaggio e movimentazione (accenni)

• Il "Sistema" Magazzino: l'informatica come base per ottenere dati e per condurre al meglio le operations

L'impatto di un buon sistema informativo

Architettura base di un sistema IT: distribuzione e gestione delle informazioni

• Misurare per conoscere: il presupposto dell'audit e della buona gestione del magazzino

Gli strumenti di misurazione e controllo: la business intelligence

Le caratteristiche degli indicatori ed evoluzione del loro uso

• L'audit del magazzino: cos'è e a cosa serve

Gli obiettivi e come s'inquadra nel più ampio approccio progettuale

• Come condurre un audit di magazzino in modo efficiente ed efficace

Visita sul campo, osservazione diretta dei processi operativi, interviste ai componenti "chiave" dell'organizzazione

Raccolta di dati relativi ai principali indicatori prestazionali (KPI) e ai costi: le check-list e l'Analisi dei Report aziendali per la determinazione dell'attuale efficienza e livello di servizio

Confronto dei dati raccolti con quelli di situazioni simili (benchmarking)

Il passo finale: dalla valutazione all'azione

• Audit di magazzino: case-history

→ A chi è indirizzato

Direttore Generale

Direttore Operations

Responsabile Supply Chain

Responsabile logistica

Responsabile distribuzione fisica

Responsabile magazzino

→ Obiettivi

- farsi in modo rapido ed economico un'idea circostanziata dei punti di forza e debolezza del magazzino
- avere un road book degli interventi necessari a raggiungere l'eccellenza secondo un'opportuna scala di priorità

Migliorare l'efficienza del magazzino senza investire

L'organizzazione come leva per migliorare efficacia ed efficienza

Le Aziende individuano nel magazzino una componente strategica della catena logistica e si muovono per aumentare il servizio che eroga ai clienti e per raggiungere la massima efficienza operativa, contenendo i costi. Il magazzino è spesso oggetto di analisi, studi e progetti di miglioramento tecnologico cui seguono quasi sempre investimenti talora cospicui. Simco, nella sua attività di consulenza e progettazione logistica, è frequentemente coinvolta in modo analitico in queste attività e ritiene che, molte volte, se non sempre, siano possibili miglioramenti significativi anche con "investimenti zero", utilizzando al meglio le risorse già disponibili. Il lay out è migliorabile in relazione ai flussi e alle giacenze? Il display di picking è corretto? Il rendimento di saturazione dei vani è ottimizzato? Il WMS disponibile, o i suoi succedanei sono sfruttati al meglio? E tante altre osservazioni ancora. In questo corso Simco evidenzierà il metodo, gli strumenti e le esperienze per ottenere il massimo dalle risorse disponibili, senza investire.

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
"Tempi e metodi in
magazzino"

Rif. L08 + Rif. L09
a soli **1.680 € + IVA**

Durata e costi

Durata: 2 ore circa on line + 1 giorno di aula

27 giugno 2019

1 ottobre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 800 + IVA

Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro

Rif. **L08**

PROGRAMMA ON LINE

• La logistica e il magazzino

Le necessità e i costi
Gli indicatori di prestazione

• Il magazzino e il livello di servizio

L'importanza del servizio e i costi del servizio
Gli obiettivi del servizio

PROGRAMMA IN AULA

• La misurazione: la base del miglioramento

Il miglioramento continuo: principi e modalità di attuazione
Gli indicatori di prestazione (KPI) del magazzino
La realizzazione di un cruscotto: importanza e modalità

• L'organizzazione del magazzino

La mappatura dei processi e l'individuazione delle criticità
Le procedure operative
La gestione delle Risorse Umane (organizzazione, job description, formazione, e motivazione)
I rapporti collaborativi con le altre funzioni aziendali, come migliorarli
I rapporti collaborativi di filiera, come incentivarli
L'ICT (WMS, RF, VP, IA, RFID) nella gestione del flusso delle informazioni

• Il ricevimento e la spedizione delle merci

La gestione del piazzale (yard management)
Il dock to stock (vantaggi della riduzione dei tempi, quali azioni)
I vantaggi della riconoscibilità Hi-Tech
L'identificazione, il controllo e la formazione delle UdC
La gestione efficace di baie di carico e quadrilateri

• La zona di stoccaggio

L'analisi ABC sul volume e l'ABC incrociata delle giacenze
L'analisi della saturazione delle UdC e degli scaffali (un tesoro nascosto)
I criteri allocativi per la migliore saturazione
La congruità di strutture e mezzi

• La messa a dimora e la preparazione degli ordini

L'analisi ABC sui flussi (righe, pezzi, ordini)
L'analisi della struttura e delle modalità di rilascio degli ordini
Quali modalità di effettuazione (per ordine, riepilogo, batch, etc.)
L'ottimizzazione dei percorsi (criteri e strumenti)
L'importanza del display di picking
La gestione dei rimpiazzi (la ricerca di efficienza e tempestività)
Il controllo, l'imballaggio e la messa in quadrilatero
La congruità di strutture e mezzi, l'ergonomia e la sicurezza

→ A chi è indirizzato

Responsabile logistica

Responsabile distribuzione fisica

Responsabile magazzino

A tutti coloro che vogliono attuare un processo di miglioramento in magazzino

→ Obiettivi

- identificare gli elementi per una concreta analisi costi/prestazioni/servizio
- fornire un metodo per la verifica delle performance logistiche
- agevolare la riprogettazione dei processi per il miglioramento delle prestazioni

Tempi e metodi in magazzino

Metodi e strumenti rinnovati per introdurre il miglioramento continuo in azienda

Come rendere più competitivo il proprio magazzino, ottenere un incremento di produttività riducendo i costi interni e senza investimenti, ottimizzare il rapporto tra risorse impiegate e risultati ottenuti? Il seminario risponde a queste domande presentando l'analisi del lavoro come uno degli strumenti più pratici e convenienti per recuperare efficienza attraverso:

- *l'esame dei principali processi di magazzino (ricevimento, stoccaggio, prelievo, spedizione)*
- *lo studio dell'organizzazione del lavoro e delle modalità con cui viene eseguito*
- *lo sviluppo di un metodo operativo migliorato e la relativa implementazione in azienda.*

Il seminario fornirà le nozioni teoriche di base relative ai concetti di produttività ed efficienza, allo studio dei metodi ed alle tecniche più comuni di rilievo dei tempi avvalendosi anche di molti esempi pratici riferiti a casi aziendali concreti.

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
**"Migliorare l'efficienza
 del magazzino senza
 investire"**

Rif. L08 + Rif. L09
 a soli **1.680 € + IVA**

Durata e costi

Durata: 2 giorni

27/28 marzo 2019

2/3 ottobre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. L09

PROGRAMMA

• Il magazzino moderno

Efficienza e produttività
 I principali indicatori (KPI) da controllare
 Le risorse da ottimizzare in magazzino
 Principi di lean warehousing

• L'analisi Tempi e Metodi

La definizione
 Quando effettuare un'analisi Tempi e Metodi
 I campi di applicazione
 I principali ostacoli da affrontare

• Il metodo innovativo di Simco

I cinque passi procedurali innovativi
 Come descrivere e rappresentare un'attività
 Come impostare e condurre lo studio
 Le varie tecniche di rilevazione
 Le nuove tecnologie per il rilievo dei tempi cronometrici
 Come sfruttare le osservazioni istantanee
 Gli altri sistemi per la determinazione dei tempi
 Valutare le prestazioni: il rendimento e le maggiorazioni

• I risultati dell'analisi del lavoro

Implementare lo studio con i dati del WMS
 Come interpretare i risultati
 Come utilizzare correttamente i risultati
 Riconoscere le attività a valore aggiunto e non
 Come eliminare gli sprechi e migliorare il lavoro produttivo
 Conoscere le tecniche per il miglioramento in magazzino
 Il miglioramento tramite l'ergonomia
 Una volta scoperto il nuovo metodo? Ecco come realizzarlo

• Esercitazione

• **Casi aziendali: alcuni esempi**

→ A chi è indirizzato

Tecnici di magazzino

Capi reparto di magazzino

Responsabile Magazzino

→ Obiettivi

- fornire gli elementi per acquisire una preparazione essenziale in materia di analisi del lavoro
- definire un metodo di analisi
- descrivere tecniche e tecnologie impiegabili

I KPI per controllare e guidare la logistica verso l'eccellenza

Metodi e strumenti per costruire un cruscotto di controllo logistico

Il giudizio sulla qualità delle prestazioni della logistica non può essere soggettivo ma si deve basare su dati oggettivi ed inconfutabili: per questo è necessario misurare.

Tra l'altro, l'esperienza SIMCO di oltre trent'anni di consulenza logistica ci ha dimostrato che ogni volta che si attiva un rilevamento delle prestazioni si ottengono dei duraturi vantaggi operativi: perché è possibile migliorare solo ciò che si misura. Durante il corso alterneremo in modo continuo la presentazione di metodi ed esemplificazioni di carattere applicativo al fine di fornire ai partecipanti le giuste leve operative per affrontare concretamente la costruzione di un cruscotto logistico. Con lo studio di casi reali verranno evidenziati le principali soluzioni che si possono mettere in pratica nei vari contesti di applicazione.

PROGRAMMA

• Il processo decisionale ed il contesto competitivo

Le decisioni nei contesti organizzativi
La misurazione e il reporting: loro evoluzione
La misurazione dei fenomeni logistici in Italia: un'inchiesta di Simco

• Indicatori di performance

L'evoluzione dei metodi di monitoraggio, analisi e gestione
KPI: individuazione e caratteristiche
KPI tipici del processo logistico

• Le performance delle scorte

Livello di servizio
Lead time Clienti e fornitori
Rotazioni e coperture

• Le performance del magazzino

Produttività per processo
Lead time interni
Correlazioni e profilo ordini

• Le performance dei trasporti

L'incidenza del costo di trasporto sul fatturato ed i diversi criteri di tariffazione
Il rilievo dei dati economici: il conto economico per automezzo
Il controllo del servizio: i sistemi di localizzazione satellitare
I parametri di controllo del servizio di trasporto e consegna

• La struttura dei costi logistici

L'articolazione dei costi: Housing & Handling
L'articolazione per processo
L'Activity Based Costing

• La costruzione di un Sistema di controllo delle performance logistiche

I Sistemi Informativi come sorgenti dati
ETL e Data Warehousing
La struttura e l'articolazione dei report

Durata e costi

Durata: 2 giorni
7/8 maggio 2019
27/28 novembre 2019
Orario: 9.00 – 17.30
QUOTA EURO 1.300 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. L10

→ A chi è indirizzato

Responsabile logistica
Responsabile distribuzione fisica
Responsabile magazzino
A tutti coloro che vogliono attuare un processo di miglioramento in magazzino

→ Obiettivi

- identificare gli elementi per una concreta analisi costi/prestazioni/servizio
- fornire un metodo per la verifica delle performance logistiche
- agevolare la riprogettazione dei processi per il miglioramento delle prestazioni

Il controllo di gestione per la logistica

Monitorare e migliorare la logistica attraverso le tecniche di controllo di gestione

Ogni azienda o funzione aziendale ha la vitale necessità di governare al meglio la propria gestione sia da un punto di vista operativo che economico: pianificare, confrontare la realtà con quanto pianificato e, soprattutto, identificare ed intervenire anticipatamente ogni qualvolta si presentino criticità gestionali che potrebbero compromettere il raggiungimento degli obiettivi. La declinazione delle principali tecniche di controllo di gestione all'area funzionale logistica offre la grande opportunità innanzitutto di comprendere le implicazioni economiche finanziarie dell'operatività logistica, di installare quindi un sistema di controllo volto al monitoraggio e alla valutazione dell'operatività e, contestualmente, di sfruttare l'effetto "leva" verso il miglioramento delle performance che le medesime tecniche possono garantire.

PROGRAMMA

• Il controllo delle scorte

I costi delle scorte

Business case: keep or scrap?

Gli indici di gestione delle scorte: da indicatore di performance a strumento previsionale e di monitoraggio

• Controllo dei Costi e cash generation

Il posizionamento dei costi logistici nel conto economico

Costi diretti e indiretti, fissi e variabili

Il ruolo della logistica nel cash generation

L'ABC dei flussi logistici

• Il budget logistico distributivo

Alcuni strumenti: analisi serie storiche / trend / stagionalità / interpolazione

Costruzione di un budget logistico distributivo

- Presentazione di un business case e suo svolgimento
- Identificazione dei cost driver e loro validazione
- La formulazione del modello di budget
- La riconciliazione del dato actual
- Principali criticità dei modelli ed eventuali rettifiche

• La valutazioni delle performace della propria struttura logistica

La balance scored card nella supply chain

- La prospettiva del cliente
- La prospettiva dei processi interni
- La prospettiva dell'innovazione e dell'apprendimento
- La prospettiva finanziaria

L'impatto delle decisioni logistiche sulle prestazioni finanziarie di un'impresa

• Il controllo interno nella funzione logistica

Dalla mappatura dei processi alla identificazione dei controlli

Detective control e preventive control

Business case: il control framework nella gestione del magazzino prodotto finito

Durata e costi

Durata : 2 giorni

27/28 febbraio 2019

24/25 settembre 2019

Orario: 9.00 - 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro

Rif. L11

→ A chi è indirizzato

Responsabili logistica

Responsabili supply chain

Analisti

Controller

→ Obiettivi

- comprendere le implicazioni economico/finanziarie delle transazioni logistiche
- identificare gli strumenti più utili alla propria struttura logistica
- costruire e riconciliare un budget distributivo
- valutare la propria struttura attraverso balance scorecard e activity based costs
- valutare il controllo interno della propria struttura

Il demand planning: pianificare e gestire la domanda commerciale

Tecniche e metodi di supporto alle decisioni manageriali di Demand Planning & Sales Forecasting

Il continuo aumento della numerosità e complessità dei prodotti, le crescenti aspettative in termini di livello di servizio da parte del mercato, nonché la turbolenza e l'imprevedibilità del contesto competitivo hanno un notevole impatto sulle attività della Supply Chain, la cui ottimizzazione si basa su quanto è stato pianificato circa la futura domanda commerciale dei clienti.

Peraltro, il funzionamento fluido e corretto dell'intera struttura aziendale – non solo della logistica – necessita di un'aggiornata pianificazione della domanda, basata anche su una solida capacità previsionale, che rappresenta l'input necessario per pianificare e coordinare le operazioni logistiche dell'impresa, ma che non può essere disgiunto da processi aziendali solidi e sistematici per un'adeguata gestione di queste informazioni.

Comprendere e dominare le logiche, le tecniche, gli strumenti e le best practices dei processi di Demand Planning e Sales Forecasting ed il modo in cui implementarle nella pratica, vi consentirà di sfruttare al meglio strumenti e conoscenze che spesso sono già patrimonio aziendale, purtroppo non sempre utilizzati al meglio.

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
"La gestione e il controllo
delle scorte"

Rif. L12 + Rif. L13
a soli **2.080 € + IVA**

Durata e costi

Durata: 2 giorni

5/6 marzo 2019

8/9 ottobre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro

Rif. L12

PROGRAMMA

• Le logiche e le regole del Demand Planning

L'importanza del Demand Planning nel Supply Chain Management

La definizione delle coordinate "prodotto – mercato – orizzonte temporale"

La modellazione del workflow e degli utenti di Demand Planning

Demand Planning: gli input necessari e gli output da conseguire

Il processo di Sales & Operations Planning (S&OP) e le tipologie di piani di domanda (sales budget, forecast, marketing plan)

Dalla pianificazione al controllo della domanda: la scelta dei KPI per la forecast accuracy e l'analisi dei dati storici (l'importanza della Business Intelligence)

Esempi e casi

• Uno sguardo al futuro: dal Demand all'Inventory Planning

Dalla pianificazione della domanda a quella del livello di servizio al cliente

Dal S&OP al SI&OP (Sales, Inventory and Operations Planning): il ruolo cruciale delle scorte

Dimensionamento della scorta di sicurezza in funzione della domanda attesa

Il ruolo del forecast nei sistemi Distribution Requirements Planning

Esempi e casi

• La previsione della domanda: tecniche analitiche

Serie storiche: concetti di base e terminologia

Interpretare correttamente i dati storicizzati delle vendite, attraverso l'analisi critica degli stessi

I metodi di smorzamento esponenziale

Tecniche di regressione e correlazione lineare

I metodi per le serie storiche sporadiche a domanda intermittente

I metodi per la previsione dei nuovi prodotti

I metodi di cleaning statistico delle serie storiche

I metodi di Trade Promotion Management

Analisi degli errori previsionali ed indici di accuratezza (forecast accuracy)

Demand Sensing: come reagire ai cambiamenti repentini della domanda

Cenni ai metodi qualitativi per la definizione del sales budget ed il

Collaborative Demand Planning

Esempi e casi

• Gli strumenti software a supporto del Demand Planning

L'integrazione dei sistemi di Demand Planning con i sistemi di Business Intelligence e con l'E.R.P. aziendale

Strumenti Advanced Planning & Scheduling dedicati al Demand Planning: la via per l'eccellenza?

Criteri di selezione del software migliore, analisi costi-benefici, gli errori da non commettere.

Passi per la definizione di un Forecast Assessment

→ A chi è indirizzato

Responsabile Vendite

Responsabile Marketing

Responsabile Pianificazione

Responsabile Logistica

Materials Manager

→ Obiettivi

- fornire una esauriente esposizione delle problematiche connesse alla previsione e pianificazione della domanda commerciale

- assistere i responsabili nell'applicazione delle tecniche e dei metodi più aggiornati

- individuare gli aspetti più critici del

processo di pianificazione

- selezionare il metodo e lo strumento di pianificazione più adeguato

La gestione e il controllo delle scorte

Analizzare le caratteristiche degli articoli in relazione al livello di servizio, scegliere il metodo migliore per bilanciarne la giacenza nella rete logistica

La corretta gestione delle scorte rappresenta uno degli aspetti fondamentali per assicurare funzionalità e redditività all'azienda. La scelta di un determinato mix di scorte e la loro precisa allocazione sono elementi cruciali per il raggiungimento di elevate performance logistiche. Il livello di scorta risulta anche essere uno degli indicatori fondamentali per valutare il grado di efficienza dell'organizzazione aziendale. Pertanto è necessario raggiungere un equilibrio tra una situazione di carenza e di eccedenza delle scorte nell'ambito di un orizzonte di pianificazione caratterizzato da rischi e da incertezze. Un aspetto molto importante nella formulazione di una corretta politica di gestione è l'individuazione degli obiettivi di servizio al cliente, di previsione e controllo delle scorte nonché dei criteri di allocazione delle scorte nella rete.

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
**"Il demand planning:
 pianificare e gestire la
 domanda commerciale"**

Rif. L12 + Rif. L13
 a soli **2.080 € + IVA**

Durata e costi

Durata: 2 giorni di aula
 7/8 marzo 2019 - 6/7 giugno 2019
 10/11 ottobre 2019 - 3/4 dicembre 2019
 Orario: 9.00 – 17.30
 QUOTA EURO 1.300 + IVA
 Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro
Rif. L13

PROGRAMMA ON LINE

• Ruolo ed importanza delle scorte

Definizione, prospettiva storica, ragioni della loro presenza
 L'importanza delle scorte per la redditività aziendale

• La gestione dei materiali a fabbisogno

Logica e meccanismi base dei sistemi M.R.P.
 Punti di forza e di debolezza

• Sistemi multi deposito e gestione scorte

Possibili diversi ruoli dei magazzini nel network
 Assortimento, disponibilità e livello di servizio: il trade-off tra costi e performance

• Impatto delle pratiche collaborative sulla gestione delle scorte

Le principali prassi collaborative (VMI, CRP, consignment stock, condivisione del forecast)
 La visibilità: limitare l'incertezza, invece di farvi fronte con lo stock

PROGRAMMA IN AULA

• Quanto costa mantenere le scorte e quanto costa invece non disporre al momento del bisogno

Costi di mantenimento: oneri finanziari, di stoccaggio, di obsolescenza
 Costi di mancanza: cos'è lo stock-out e come stimarne i costi

• Obiettivi aziendali e gestione delle scorte

Il ruolo del gestore delle scorte nella realtà aziendale
 Il livello di servizio ed il legame con le scorte
 L'importanza e la necessità di avere obiettivi quantitativi e condivisi
 La ricerca della situazione ottimale

• La previsione della domanda

L'importanza del forecast per la gestione delle scorte
 Il processo di previsione e pianificazione della domanda
 La forecast accuracy: come gestire gli errori di previsione
 I codici basso movimentati e/o a domanda sporadica
 Dal demand planning al SIOp (Sales, Inventory and Operations Optimization)

• Monitorare gli indici prestazionali di scorte e livello di servizio: un "cruscotto" per il gestore delle scorte

Monitoraggio del livello di servizio
 Indici di rotazione e copertura
 La legge di Pareto: matrici ABC incrociate e loro utilizzo operativo
Case history di un audit completo sulla gestione delle scorte

• Politiche e tecniche di gestione

Modelli a punto fisso di riordino: calcolo del Lotto Economico
 Modelli a periodo fisso di riordino: calcolo dell'intervallo ottimale
 Modelli misti
 La scorta di sicurezza: arte e tecnica per garantire il livello di servizio prefissato
 Quando si può dire di avere realmente un "sistema di gestione"

→ A chi è indirizzato

Responsabile Logistica
 Responsabile Produzione
 Responsabile Vendite
 Materials Manager
 Responsabile Acquisti

→ Obiettivi

- illustrare le principali tecniche operative per una corretta gestione dello stock
- proporre soluzioni efficaci per il corretto dimensionamento del livello di stock
- fornire strumenti quantitativi relativi alle tecniche di gestione delle scorte e di previsione della domanda
- fare della gestione delle scorte un elemento di vantaggio competitivo

Il responsabile della logistica

Da gestore del magazzino e dei trasporti a manager della supply chain

L'economia globale ha innescato un processo di ricerca geografica dei luoghi di produzione più vantaggiosi e, parallelamente, ha aperto nuovi mercati di consumo. In questa condizione diventa essenziale, per l'impresa, dominare il flusso fisico e informativo legato all'approvvigionamento, trasformazione e distribuzione del prodotto. Il compito del Responsabile della Logistica è essere dirigente di questi processi, gestire e coordinare le risorse umane, tecnologiche ed economiche, finalizzate a raggiungere gli obiettivi di ricevere, trasformare, distribuire i materiali e le merci al costo globale più contenuto e col miglior servizio atteso dal cliente. Gli obiettivi sono ambiziosi, le competenze necessarie ampie, la sensibilità umana indispensabile. Il seminario intende considerare e analizzare strumenti, metodi, skill di questa "nuova" figura professionale e concorrere alla messa a fuoco di un ruolo di complessa definizione, destinato ad evolversi col mercato e con l'azienda.

Durata e costi

Durata: 2 giorni
 19/20 giugno 2019
 28/29 novembre 2019
 Orario: 9.00 – 17.30
 QUOTA EURO 1.300 + IVA
 Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro
Rif. L14

PROGRAMMA

• La logistica nell'Azienda Estesa

La supply chain
 L'integrazione interna ed esterna
 Il flusso dei materiali e delle informazioni dai fornitori ai clienti finali

• Il ruolo e i compiti del Responsabile della Logistica

L'evoluzione del ruolo
 Il Supply Chain Manager
 Le interazioni fra logistica e organizzazione aziendale

• La pianificazione e il controllo del processo logistico

Gli indicatori di performance (KPI)
 Il benchmarking
 L'ottimizzazione di servizio e costi
 L'Activity Based Costing (ABC)

Esercitazione

• La logistica e il servizio al cliente

Le aree di servizio utile e inutile
 La conoscenza delle aspettative del cliente
 La matrice costo-servizio

Esercitazione

• L'informatica per la gestione e il controllo del processo logistico

I SW ERP (Enterprise Resource Planning) e SCM (Supply Chain Management)
 I SW add-on per la supply chain
 La gestione della tracciabilità
 L'identificazione automatica e la trasmissione delle informazioni

• L'ottimizzazione delle funzioni logistiche

L'approvvigionamento e le scorte
 La logistica di produzione
 La distribuzione fisica
 I trasporti

• Le nuove dimensioni della strategia logistica

L'e-Commerce
 L'outsourcing

→ A chi è indirizzato

Direzione Generale
 Responsabile Logistica
 Responsabile Acquisti
 Responsabile Distribuzione
 Responsabile Sistemi Informativi

→ Obiettivi

- analizzare le competenze, le opportunità e il ruolo del Responsabile della Logistica in azienda
- mettere a fuoco e analizzare criticamente le attività e i processi del ciclo logistico
- dibattere su strumenti, metodi e

- obiettivi principali della funzione logistica
- promuovere sul tema un dibattito fra i partecipanti al seminario

Il responsabile del magazzino

Gestire il magazzino tra produttività, livello di servizio e costi

Il ruolo del responsabile del magazzino è centrale per il buon funzionamento di una importante leva competitiva aziendale; è circondato da una serie di temi ai quali deve rispondere nel migliore dei modi, senza sacrificare alcuno a favore di un altro e deve fronteggiare un sistematico aumento della complessità operativa.

Per questo motivo SIMCO ha sviluppato un nuovo corso dedicato al responsabile del magazzino articolato sia su una sessione on line sia su una sessione in aula, che affronta temi connessi alla gestione logistica e temi connessi alla gestione delle Risorse Umane.

Negli ultimi anni il trend dei costi logistici sul fatturato ha registrato un'inversione di tendenza, tomando a crescere, pur persistendo la crisi economica internazionale.

La spiegazione di questo apparente paradosso risiede principalmente nell'importanza attribuita al livello di servizio offerto al Cliente, fattore critico di successo in un mercato sempre più equilibrato per la qualità e il costo del prodotto e alla ricerca di diversificazione e valore nella qualità del servizio.

Una moderna gestione del magazzino ha, pertanto, assunto un ruolo strategico sia nella soddisfazione del Cliente, sia nella ricerca di una maggiore efficienza operativa, con l'obiettivo di migliorare costantemente produttività e servizio.

Durata e costi

Durata: 2 ore circa on line + 2 giorni di aula

25/26 giugno 2019

13/14 novembre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. L15

PROGRAMMA ON LINE

• La logistica e il magazzino

Le necessità e i costi
Gli indicatori di prestazione

• Il magazzino e il livello di servizio

L'importanza del servizio e i costi del servizio
Gli obiettivi del servizio

• Il magazzino e la struttura distributiva

La gestione delle merci e delle informazioni
Le reti distributive: assetto, servizio e costi

• Il magazzino e la gestione delle scorte

Le scorte: attività collegate e costi
L'analisi ABC incrociata

PROGRAMMA IN AULA

• L'analisi dei processi

La ricerca delle attività NVA
L'analisi del lavoro
I dati da ricercare e i KPI da gestire

• La gestione efficiente delle operazioni di magazzino

Lo scarico, il ricevimento e l'identificazione delle merci, la messa a dimora, il picking, l'allestimento dell'ordine, le principali tecnologie in uso, la spedizione e l'inventario

• Risparmiare risorse e spazio in magazzino

Master Plan e layout ottimale
Le giacenze e l'unità di carico
I carrelli e i sistemi di movimentazione e stoccaggio
Quando conviene l'automazione (cenni)

• Gli strumenti informatici a supporto del magazzino

I sistemi di identificazione automatica: dal bar-code all'RFID
La trasmissione dei dati (radiofrequenza, pick-to-light, voice picking, ...)
Il sistema di gestione operativa (WMS) ed i nuovi strumenti di gestione

• La sicurezza in magazzino (cenni)

Gli adempimenti base per gli addetti operativi
L'obbligo di manutenzione delle scaffalature
Il locale ricarica batterie
Il magazzino e la sicurezza: principali aspetti da non sottovalutare

• Le risorse umane in magazzino

L'organigramma ed il mansionario
Gestire il cambiamento
Le procedure operative

• Il ruolo del responsabile del magazzino

Il rapporto con i collaboratori
Il setting della squadra, il feedback e la delega

• Il "potere di ruolo" e le dinamiche di influenza nella direzione della squadra

Il carisma ed il ruolo
La leadership sistemica
L'accento sull'efficacia

→ A chi è indirizzato

Direttore Operativo
Direttore Logistica
Logistics Solutions Providers
Operatori logistici (3PL)
Responsabile di Magazzino
Supply Chain & Materials Manager

→ Obiettivi

- definire quale livello di servizio eroga il magazzino
- definire quali sono i costi del magazzino e come misurare le prestazioni del magazzino
- determinare gli strumenti per migliorare la gestione operativa
- valutare gli strumenti informatici a supporto dell'operatività di magazzino

Le società cooperative: un valido partner nell'esternalizzazione delle attività logistiche?

Aspetti giuridici, modalità operative, mezzi d'opera, sicurezza e prestazioni

Il seminario è destinato ad illustrare agli operatori del settore, qualunque sia il loro ruolo nella filiera dell'appalto (committenti, appaltatori o subappaltatori), un quadro normativo e di casistica concreta utile alla corretta gestione dell'appalto, sia sotto il profilo squisitamente giuridico - e, in particolare, giuslavoristico - che da un punto di vista pratico

PROGRAMMA

• Le cooperative: aspetti civilistici

Definizione, natura e finalità delle cooperative

La figura del socio lavoratore: le vicende del rapporto di lavoro e del vincolo associativo - la Legge n. 142/2001

Segue, la figura del socio lavoratore: gli orientamenti giurisprudenziali anche alla luce del nuovo "rito Fornero"

• L'appalto: aspetti civilistici

Gli elementi costitutivi: i soggetti, la causa, l'oggetto e la forma

La differenziazione con le altre fattispecie giuridiche: le conseguenze

Le modalità di esecuzione ed il regime di responsabilità

Lo scioglimento

• L'appalto: aspetti giuslavoristici

L'organizzazione dei mezzi e delle risorse - gli appalti "labour intensive"

La gestione ed il rischio di impresa

Gli appalti endoaziendali

Le vicende dell'appalto: il subappalto e la terziarizzazione

Indici di "genuinità" dell'appalto: la posizione del Ministero del Lavoro e gli orientamenti giurisprudenziali

Le conseguenze dell'appalto illecito

Le conseguenze dell'appalto lecito: il nuovo regime di responsabilità del committente, dell'appaltatore e del subappaltatore sotto il profilo retributivo, contributivo e fiscale

• L'appalto: la sicurezza

• Come si costruisce un contratto di appalto

La verifica della professionalità e serietà dell'appaltatore

La corretta identificazione dell'oggetto

La corretta determinazione del corrispettivo

La clausola premi e penali

Le modalità di gestione dell'appalto e del subappalto

Le garanzie: la compensazione, la fideiussione e la clausola di manleva, tra efficacia ed opportunità

• La sicurezza nell'appalto

Durata e costi

Durata: 1 giorno

7 maggio 2019

10 dicembre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 800 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. L16

→ A chi è indirizzato

Direzione Generale
Responsabile Logistica
Responsabile Acquisti
Responsabile Distribuzione
Responsabile Sistemi Informativi

→ Obiettivi

- fornire agli operatori, sia attraverso l'illustrazione della normativa di riferimento, sia mediante esempi pratici e dando spazio alla discussione ed al confronto, gli strumenti necessari a gestire i rapporti contrattuali nell'ambito dell'appalto, a partire dalla scelta del partner commerciale sino alla definizione del testo contrattuale ed alla gestione del rapporto contrattuale, dal momento della sua instaurazione sino alla relativa cessazione
- fornire gli strumenti necessari a gestire i rapporti con il personale impiegato nell'appalto, per affrontare le maggiori problematiche di carattere operativo e per avere una visione complessiva dei rischi connessi alla gestione dell'appalto

E-Commerce: come gestire la logistica del canale on line

Come gestire le operations di questo canale di vendita

Il corso è destinato a tutti coloro che vogliono iniziare un'attività di e-commerce.

Se dovete partire da zero oppure "adattare" una realtà di distribuzione classica, con questo corso imparerete ad ottimizzare le operations di un'azienda e-commerce: gestione delle scorte, gestione di un magazzino in proprio o tramite outsourcing, gestione del customer service, gestione del trasporto, scelta dell'imballaggio, gestione dell'after sales e della reverse logistic; importanza della customer experience e la misurazione della customer satisfaction.

Durata e costi

Durata : 2 giorni
12/13 marzo 2019
25/26 settembre 2019
Orario: 9.00 - 17.30
QUOTA EURO 1.300 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. L17

PROGRAMMA

L'evoluzione del mercato e-commerce

Categorie di business e definizione di e-commerce
Le caratteristiche tipiche dei mercati
Le modalità di vendita

Il processo d'acquisto via Internet e il ruolo della logistica

Il Customer Journey e il modello di Kano
Normativa sulla tutela del consumatore

I fattori chiave logistici

Il Livello di Servizio
L'approvvigionamento e il network distributivo
La disponibilità e la consegna delle merci
La logistica inversa

La strategia distributiva e-commerce

I principali KPI e driver di costo tipici del canale
Le tipologie di reti: esempi e casi aziendali
Quando, come, perché terziarizzare

La gestione delle scorte

La classificazione ABC e suoi utilizzi
Il processo di previsione e pianificazione della domanda
La forecast accuracy: come ridurre gli errori di previsione
Gli indicatori prestazionali delle scorte e del livello di servizio

La gestione del magazzino

Tipologie di Prelievo: per ordine, massivo, per batch
Uomo alla merce vs. merce all'uomo, sistemi misti
I KPI di magazzino
Le attività complementari al picking e l'imballaggio
I sistemi informativi e il WMS

Il trasporto

Punto di consegna vs punto di ritiro
La scelta del fornitore e del servizio che può offrire
Le voci di costo di trasporto: la tariffa e i costi accessori
I KPI da monitorare

La Reverse Logistic

Le normative esistenti e le condizioni contrattuali
Gestione delle richieste e organizzazione della raccolta dati
Gestione della merce resa
Reporting

→ A chi è indirizzato

E-commerce manager
Responsabili commerciali
Marketing Manager
Responsabili Logistica
Web Marketing Product Manager
Brand Manager

→ Obiettivi

- analizzare le specifiche e opportunità del commercio elettronico
- comprendere le migliori strategie adottabili
- capire come misurare le performance, la customer satisfaction e ridurre i costi di gestione

Outsourcing e Trasporti

Outsourcing e Trasporti

Avviare e gestire in modo efficace l'outsourcing del magazzino

Vantaggi e rischi di una scelta strategica

L'outsourcing logistico è innanzitutto una scelta strategica che comporta la valutazione dei vantaggi e dei rischi legati all'esternalizzazione di un fattore riconosciuto ormai come critico per il successo in un mercato spesso saturo, livellato dal punto di vista della qualità del prodotto ed estremamente aggressivo sul fronte dei prezzi. L'outsourcing logistico rappresenta una scelta di grande flessibilità che permette allo stesso tempo di focalizzare l'investimento delle risorse nel proprio core business. Tuttavia esistono elementi di rischio da non sottovalutare, che richiedono pertanto una metodologia di supporto alla realizzazione di una soluzione di successo.

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
"Aspetti giuridici dei
contratti di logistica"

Rif. T01 + Rif. T02
a soli **1.680 € + IVA**

Durata e costi

Durata: 2 giorni
9/10 aprile 2019
5/6 novembre 2019
Orario: 9.00 – 17.30
QUOTA EURO 1.300 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. T01

PROGRAMMA

• Cos'è la terziarizzazione: quando, come, perché terziarizzare

L'evoluzione del mercato e della logistica
Il mercato della logistica conto terzi
Outsourcing: vantaggi e rischi
L'impresa snella
Forme di terziarizzazione e innovazione: Commodity Outsourcing e Strategic Outsourcing

• Conoscere i propri costi

L'entità dei costi logistici
La struttura dei costi logistici: housing, handling e trasporto
Individuare i driver di costo
Come calcolarli
Confrontare i propri costi con quelli di una 3PL

• Conoscere il servizio e le necessità effettive

Strategie di costo e servizio
Il servizio programmato, atteso e realizzato
Le aspettative del cliente

• La selezione del partner logistico

Il percorso metodologico e le scelte di fondo
I documenti per la scelta
La struttura della tariffa e i requisiti della tariffa
La definizione dei Service Level Agreement (SLA)
La scelta della rosa delle 3PL da coinvolgere
L'audit dei fornitori e dei siti proposti
Qualità degli strumenti utilizzati dall'operatore logistico per pianificare, eseguire e controllare le operazioni
Tabulazioni e scelta del partner

• Attivazione e manutenzione del processo di outsourcing

Fasi e pianificazione delle attività di trasformazione
Definizione delle interfacce informatiche
Il controllo delle prestazioni
Il miglioramento continuo

• Casi Aziendali

→ A chi è indirizzato

Direttore Operativo
Direttore Logistica
Operatori logistici (3PL)
Responsabile Distribuzione
Responsabile di Progetto
Responsabile Ufficio Legale
Supply Chain & Materials Manager

→ Obiettivi

- Rispondere concretamente ai seguenti quesiti:
- outsourcing logistico: quando conviene?
 - terziarizzazione o partnership?
 - come selezionare il fornitore?
 - come e quali prestazioni monitorare?
 - quali tempi richiede la soluzione?
 - contratto: quali rischi evitare?

Outsourcing e Trasporti

Aspetti giuridici dei contratti di logistica

La redazione del contratto per la fornitura di servizi logistici

Le attività rientranti nell'ambito della logistica comprendono la custodia, la movimentazione e il trasporto delle merci: un complesso di prestazioni, quindi, che implica la soluzione di molti problemi giuridici in quanto tali prestazioni hanno molteplici tratti in comune con una pluralità di rapporti contrattuali, mentre il codice civile italiano, orientato nel senso della "tipicizzazione" dei contratti, contiene un'analitica regolamentazione solo di una minima parte di essi.

Le difficoltà in tal modo individuate possono essere superate solo approfondendone la conoscenza ed affrontando un attento studio per dare vita a specifici contratti, analiticamente dettagliati, in grado di esaurire la disciplina del rapporto ed escludere conseguentemente l'applicazione di regole indesiderate. Il seminario è per l'appunto diretto ad individuare le predette difficoltà, a segnalare i pericoli, a individuare i rischi, a cercare le possibili soluzioni.

Durata e costi

Durata: 1 giorno
11 aprile 2019
7 novembre 2019
Orario: 9.00 – 17.30
QUOTA EURO 800 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. T02

PROGRAMMA

• Introduzione

Come opera la disciplina del codice civile
I mutamenti nel commercio internazionale e l'immobilismo delle normative italiane
I problemi inerenti all'organizzazione della produzione e del commercio dei beni
La "terziarizzazione" delle attività accessorie alla produzione
Efficacia delle leggi economiche contrapposte alle discipline giuridiche
Profili base del codice civile italiano e dei suoi elementi fondamentali
Il concetto di contratti "tipici" e di contratti "atipici" e le loro reciproche interferenze

• I problemi fondamentali della disciplina dell'attività di "logistica"

Quali prestazioni rientrano in tale attività e quali ipotesi contrattuali risultano ad esse applicabili
La rilevanza della disciplina generale del Codice civile e le anomalie conseguenti all'impostazione in senso "tipicizzato" della disciplina dei contratti

• Le conseguenze della globalizzazione del commercio internazionale e...

L'esistenza di sistemi normativi diversi da paese a paese e le conseguenze di tale pluralità
I mezzi di componimento di possibili conflitti tra norme diverse
Le convenzioni internazionali
Le norme non scritte e l'efficacia degli "usi consolidati" del commercio internazionale con riferimento a:

- gli "Incoterms"
- le norme e gli usi uniformi relativi ai crediti documentari
- le "rules" relative al documento di trasporto multimodale

• Le possibilità offerte dal ricorso allo strumento contrattuale

Il principio della "autonomia contrattuale" e la possibilità di invocarla
I limiti di efficacia della regolamentazione contrattuale

• Le regole inerenti la stipulazione di un contratto e la sua redazione

→ A chi è indirizzato

Vertici aziendali
Responsabili di Servizi legali
Responsabili della Supply Chain
Responsabili dei Servizi Logistici
Responsabili del Controllo Qualità

→ Obiettivi

- evidenziare le problematiche giuridiche del contratto di fornitura di servizi logistici
- evidenziare i maggiori rischi di tale attività
- fornire le linee guida per redigere un contratto di fornitura di servizi logistici
- fornire soluzioni pragmatiche

Outsourcing e Trasporti

Come ridurre i costi di trasporto aumentando il servizio

Raggiungere gli obiettivi attraverso una metodologia efficace e strumenti adeguati

Le tradizionali modalità di gestione del trasporto, basate sulla leva della contrattazione coi fornitori per spuntare prezzi più bassi, non sono più in grado di produrre ulteriori risparmi. Il prezzo dei carburanti, le crescenti aspettative oggettive e soggettive di servizio da parte dei Clienti, la complessità del mercato di fornitura ed i recenti interventi normativi tenderanno a far crescere l'incidenza dei costi del trasporto, che attualmente rappresentano la quota più significativa dei costi logistici. Una innovativa gestione del trasporto impone un continuo aggiornamento delle metodologie e degli strumenti per la definizione dell'assetto logistico ottimale, per la corretta articolazione del piano tariffario, per il controllo dei costi e del servizio erogato, meglio di quanto possano fare l'esperienza o la delega al trasportatore..

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
"Il contratto di trasporto e le implicazioni sulla logistica"

Rif. T03 + Rif. T04
 a soli **1.680 € + IVA**

Durata e costi

Durata: 2 giorni

5/6 marzo 2019 - 21/22 maggio 2019

15/16 ottobre 2019 - 10/11 dicembre 2019

Orario: 9.00 - 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro

Rif. T03

PROGRAMMA

• La logistica e l'evoluzione del mercato

Evoluzione del mercato
 I fattori critici per le aziende
 Le strategie di costo e di servizio

• L'autotrasporto

Le caratteristiche dell'attività di autotrasporto
 Gli elementi definitori
 Le caratteristiche e le tipologie degli automezzi

• La definizione dell'assetto logistico

Gli obiettivi del network distributivo
 Costi Vs livello di servizio nella progettazione del network
 Le tipologie di reti

Esempi e casi aziendali

• Come effettuare un tender

La scelta del fornitore
 Le fasi del progetto
 Gli errori da non commettere

Esempi e casi aziendali

• Il controllo dei costi e del servizio

Perché misurare?
 Il ciclo di controllo
 Fattori di costo e di servizio da misurare nei trasporti
 Realizzazione di un cruscotto dei trasporti

Esempi e casi aziendali

• Gli strumenti software per l'organizzazione dei trasporti

Transportation Management System
 Software per l'ottimizzazione delle percorrenze
 Intelligent Transportation System
 Altri sistemi di supporto

• La green logistics

• Case history realizzati da SIMCO

→ A chi è indirizzato

**Direttore Operativo, Direttore Logistica
 Supply Chain Manager, Responsabile
 Magazzino, Responsabile Distribuzione,
 Responsabile Trasporti, Responsabile
 Customer Service**

→ Obiettivi

- definire l'assetto logistico, ossia il numero di magazzini necessari e dove devono essere posizionati
- calcolare i costi di trasporto
- definire gli strumenti per la pianificazione, il monitoraggio ed il controllo del servizio
- ultime novità normative in materia di trasporto

Outsourcing e Trasporti

Il contratto di autotrasporto e le implicazioni sulla logistica alla luce delle novità normative e giurisprudenziali

Dai costi minimi alla corresponsabilità: quelle evoluzioni future per la disciplina di settore?

La disciplina dell'autotrasporto, rimasta sostanzialmente immutata dal 1982 fino al 2005, è soggetta ad un'importante e continua revisione. Conoscere gli obblighi normativi per le aziende (siano esse committenti di servizi di autotrasporto o esercitino tale attività), le responsabilità connesse e le opportunità offerte dalla nuova disciplina è un'esigenza diffusa alla quale il seminario risponde offrendo la possibilità di discutere con il docente il proprio caso aziendale, ottenendo in questo modo suggerimenti pratici da applicare nella propria realtà imprenditoriale. Nell'ultimo periodo, inoltre, si sono susseguiti una serie di interventi, attraverso i quali sono stati ridefiniti i principi cardine della disciplina: se da un lato è stata recepita la necessità di un'effettiva liberalizzazione tariffaria (su impulso della Corte di Giustizia UE), dall'altro sono state introdotte norme dirette ad accorciare la filiera dei trasporti (con un impatto rilevante sull'intero sistema logistico nazionale e a rafforzare i meccanismi di corresponsabilità committente/vettore.

Durata e costi

Durata: 1 giorno
23 maggio 2019
12 dicembre 2019
Orario: 9.00 – 17.30
QUOTA EURO 800 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. T04

PROGRAMMA

• Inquadramento generale della disciplina giuridica dell'attività di trasporto

La disciplina italiana del contratto di trasporto nell'ambito del codice civile, del codice della navigazione e nell'ambito di leggi speciali

Responsabilità vettoriale

Le convenzioni internazionali in materia di trasporto per strada, per ferrovia, per via d'acqua, per via aerea

• La specifica normativa in materia di autotrasporto

Legge 6 giugno 1974, n. 298 e successive modificazioni ed integrazioni
L'accesso alla professione di autotrasportatore

La "riforma" del 2005 e le norme successive (libera contrattazione, responsabilità condivisa, limite risarcitorio, norme di sicurezza sociale e della circolazione)

La corresponsabilità del vettore e del committente (nei contratti orali e nei contratti scritti)

• L'evoluzione della normativa: la "controriforma" dell'autotrasporto

La "questione gasolio"

Il supplemento carburante

I costi minimi per il contratto orale e per il contratto scritto

Il ruolo svolto dall'Osservatorio e dal Ministero sulle attività dell'autotrasporto: la determinazione del corrispettivo per l'esecuzione dei servizi di autotrasporto

La forma scritta del contratto di trasporto: data certa e tempi massimi per il carico e lo scarico

La scheda di trasporto

La legge 127/10: il ritorno a tariffe obbligatorie, i termini di pagamento, i tempi massimi di carico e scarico, la subvezione, gli accordi di settore, la gestione pallets

• Le novità introdotte dalla Legge di Stabilità 2017

Dalla sentenza della Corte di Giustizia in data 4 settembre 2014 alla Legge di Stabilità 2017

Il superamento dei costi minimi

L'intervento della Corte Costituzionale

I costi di riferimento: natura ed effetti

Fuel e toll surcharge

La disciplina della subvezione e l'accorciamento della filiera: necessità di ridefinire l'organizzazione della distribuzione

Il nuovo regime di corresponsabilità committente/vettore

La negoziazione assistita e altre disposizioni

Come strutturare i contratti di trasporto alla luce della riforma

La nuova disciplina dei documenti per il trasporto internazionale

• Trasporto e appalto

Differenze tra contratto di trasporto e contratto di appalto

Disciplina dell'appalto

Criteri per la qualificazione del contratto

→ A chi è indirizzato

Direttore Operativo
Direttore Logistica
Supply Chain Manager
Responsabile Distribuzione
Responsabile Trasporti

→ Obiettivi

- definire i riferimenti normativi della disciplina dell'autotrasporto
- conoscere se sia possibile contrattare liberamente il prezzo del servizio di trasporto
- definire se il proprietario della merce sia responsabile per la violazione delle norme di sicurezza sociale e della circolazione da parte dell'autotrasportatore
- determinare se la merce viene smarrita, l'autotrasportatore è tenuto al rimborso
- attribuire data certa al contratto di trasporto
- definire quando si è tenuti a compilare la scheda di trasporto

Outsourcing e Trasporti

Il responsabile dei trasporti

Come deve operare l'ufficio trasporti per soddisfare le esigenze di efficienza senza penalizzare il Customer Service

L'importanza del trasporto è sempre maggiore in ogni tipo di azienda e l'incidenza che ha sui costi, sul livello di servizio al Cliente e sul valore aggiunto relativo al prodotto "globale" dell'azienda è riconosciuta dal Management.

Per ottenere valide prestazioni è indispensabile che il responsabile dell'ufficio trasporti e i suoi collaboratori siano sempre aggiornati sulle nuove tecniche e tecnologie che influenzano il modo di operare.

Il Responsabile dell'ufficio trasporti deve essere motivato a raggiungere sempre nuovi traguardi verso l'eccellenza del proprio comparto per incidere significativamente sia sui costi che sulla Customer Satisfaction.

Obiettivo del corso è quello di aggiornare il personale addetto all'ufficio trasporti su tutte le tecniche e le tecnologie indispensabili per poter adempiere al compito con la massima soddisfazione possibile.

Durata e costi

Durata: 2 giorni

27/28 giugno 2019

24/25 settembre 2019

Orario: 9.00 - 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. T05

PROGRAMMA

• La moderna funzione logistica

Il servizio richiesto dal mercato
L'evoluzione della logistica verso la supply chain
Le strategie di costo e di servizio

• Il mondo del trasporto

Definizione e tipologie di trasporto
Il mercato in Italia
Gli attori
Le tipologie di automezzi e ITU
La normativa

• Organizzazione di un sistema di distribuzione fisica

Gli obiettivi del network distributivo
Costi Vs livello di servizio nella progettazione del network
Le tipologie di reti

• L'audit sulla distribuzione fisica-trasporto

Perché fare un audit
Obiettivi di un audit
Come realizzare un audit

• Quale e/o quanti fornitori utilizzare

L'importanza di una scelta sempre difficile
Specialista o generalista?

• Come acquistare il trasporto: il tender

La metodologia
Quale tariffa utilizzare
Le voci di costo di trasporto
Le tipologie di tariffe
I costi accessori

Esempi e casi aziendali

• Il controllo dei costi e del servizio

L'importanza della misurazione
Il ciclo di controllo
KPI di costo e di servizio nel trasporto
Realizzazione di un cruscotto

Esempi e casi aziendali

• Gli strumenti software per l'organizzazione dei trasporti

Trasportation Management System
SW per l'ottimizzazione delle percorrenze
Intelligent Transportation System
Altri sistemi di supporto

• Trasporto "verde"

Definizione
Le azioni da intraprendere

• Case history realizzati da SIMCO

→ A chi è indirizzato

Responsabile Ufficio Traffico
Responsabile Trasporti
Addetti alle Spedizioni

→ Obiettivi

- fornire una panoramica sul mondo del trasporto ed una metodologia per ottenere il Servizio richiesto al costo più conveniente
- aggiornare su tutte le tecniche e tecnologie indispensabili per chi opera in questo settore

Il processo di trasporto e spedizione internazionale

Gestire i trasporti e le spedizioni internazionali: flussi, metodologie, e convenzioni

Il processo d'internazionalizzazione d'impresa è ormai, di fatto, una realtà consolidata. Le imprese italiane sempre di più producono fuori dai confini nazionali, vendono i propri prodotti all'estero, acquistano da fornitori esteri e, non ultimo, ricercano finanziamenti anche oltre frontiera. Tra i fattori dominanti di questa scelta, solo per citarne alcuni, la necessità di aumentare i ricavi e comprimere i costi, cui fa da contraltare la diminuzione delle opportunità sul mercato nazionale (crescita lenta e stagnazione della domanda) e il forte aumento della competitività della concorrenza internazionale sul nostro mercato.

In questa situazione, nella catena logistica di approvvigionamento/importazione delle merci così come in quella di esportazione/vendita, estrema attenzione va posta nella gestione dei trasporti internazionali e delle problematiche doganali ad esso strettamente connesse, ciò al fine di garantire la corretta applicazione di tutti gli indispensabili adempimenti amministrativi e legali che devono essere messi in atto: dalle questioni fiscali e doganali, ai trasporti internazionali, alla contrattualistica e ai pagamenti.

PROGRAMMA

- **Il quadro normativo**
- **Gli attori del trasporto, ruoli e responsabilità**
- **Le Convenzioni Internazionali**
- **Tipologia di mezzi e carico**
- **La documentazione di spedizione**
- **Costi e mercato dei noli**
- **Il rapporto peso/volume**
- **Danni e riserve sul trasporto**
- **Incoterms 2010**

Durata e costi

Durata: 2 giorni

4/5 giugno 2019

20/21 novembre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro

Rif. T06

→ A chi è indirizzato

Coordinatori e addetti uffici import/export

Coordinatori e addetti uffici spedizioni nazionali e internazionali

Addetti agli uffici acquisti/approvvigionamenti

Supervisor di attività di logistica e magazzino

→ Obiettivi

- Acquisire conoscenze e competenze in questo specifico segmento del processo d'acquisto o di vendita "I trasporti e le spedizioni internazionali"
- Conoscere e guidare il flusso di approvvigionamento così come quello di delivery delle merci a livello internazionale
- Approcciare le problematiche doganali con la necessaria sensibilità e attenzione quale snodo importante del buon fine di ogni spedizione
- Analizzare i costi del trasporto e valutare le migliori soluzioni logistiche

La Dogana: Ruolo, Normative e Documentazione

Le principali procedure e criticità associate agli aspetti doganali degli scambi con l'estero

Negli ultimi anni sono stati introdotti importanti strumenti di semplificazione nel rapporto doganale principalmente collegati all'informatizzazione delle procedure e ad un nuovo sistema selettivo e automatizzato dei controlli che introduce vantaggi mirati per gli operatori affidabili, L'autorità doganale deve infatti presidiare e garantire, attraverso le sue regole, un ordinato e sicuro sviluppo del commercio internazionale, facendo sì che i traffici commerciali si svolgano in modo conforme alle norme internazionali, comunitarie e domestiche che ne disciplinano lo svolgimento. Il corso si propone di fornire una visione complessiva delle principali procedure e delle criticità associate agli aspetti doganali degli scambi con l'estero; delle principali operazioni in dogana e dei rischi e responsabilità di natura tributaria e extra-tributaria (responsabilità connesse alle dichiarazioni doganali) con l'obiettivo di sviluppare la necessaria attenzione alle prassi operative più opportune.

PROGRAMMA

- **Il diritto doganale**
- **Il ruolo della dogana**
- **Il nuovo codice doganale dell'Unione Europea (CDU)**
- **La tariffa doganale d'uso integrata (TARIC)**
- **Le operazioni doganali: tipologie**
- **La documentazione di esportazione/importazione**

Durata e costi

Durata: 1 giorno

11 aprile 2019

7 novembre 2019

Orario: 9.00 - 17.30

QUOTA EURO 800 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. T07

→ A chi è indirizzato

Coordinatori e addetti uffici import/export

Coordinatori e addetti uffici spedizioni internazionali

Addetti agli uffici acquisti/approvvigionamenti

Supervisor di attività di logistica e magazzino

Tutti coloro che vogliono conoscere e/o approfondire l'ambito doganale

→ Obiettivi

- Acquisire conoscenze specifiche nell'ambito dei processi doganali (flussi, operatività, documentazione) spedizione internazionale.
- Approcciare le problematiche doganali con la necessaria attenzione quale snodo fondamentale per il buon fine di ogni

Produzione

Il miglioramento rapido in produzione in ottica "lean": il Quick Kaizen

Approccio innovativo ispirato a principi e tecniche di Lean Production e TPS

Il Quick Kaizen è un approccio innovativo per raggiungere miglioramenti rapidi nell'ambito dei processi produttivi. La concentrazione dell'azione operativa di realizzazione del miglioramento nell'arco di una settimana, fa sì che tali progetti vengano denominati "settimane kaizen". Tale approccio si ispira ai principi della "Lean Production" ed alle tecniche di miglioramento facenti parte del modello "Toyota Production System", dove tali attività di miglioramento hanno avuto un grande successo. Le caratteristiche di questo nostro approccio, sono:

- analisi veloci finalizzate alla identificazione degli sprechi e delle attività non a valore aggiunto da rimuovere nel processo;
- focalizzazione su interventi operativi di miglioramento
- utilizzo di risorse dedicate al miglioramento;
- interventi di formazione e supporto "on the job".

Durata e costi

Durata : 1 giorno
22 marzo 2019
3 ottobre 2019
Orario: 9.00 - 17.30
QUOTA EURO 800 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. P01

PROGRAMMA

• Il processo di miglioramento in azienda e le metodologie più utilizzate

Il processo di miglioramento aziendale

La metodologie di miglioramento più utilizzate (PDCA, DMAIC, ecc.)

Le tecniche e gli strumenti per il problem solving

La rivoluzione "lean" ed il suo impatto sui processi di miglioramento aziendale.

• Il miglioramento rapido in ottica "lean": l'approccio Quick Kaizen

Le caratteristiche dell'approccio Quick Kaizen

Le 5 fasi operative di un progetto Quick Kaizen

L'organizzazione e preparazione del progetto:

- individuare le possibili aree di intervento
- definizione macro-obiettivi del progetto (es. riduzione tempi di attrezzaggio, riduzione scorte e spazi, riduzione scarti e difettosità prodotto, ecc.)
- definizione dell'organizzazione e delle modalità operative del progetto (scelta del team, individuazione team leader, linee guida e vincoli)
- predisposizione del meeting point e preparazione della fase realizzativa

La realizzazione del progetto (settimana kaizen)

- programma operativo della settimana kaizen
- analisi del processo attuale ed individuazione delle inefficienze e sprechi nel processo
- analisi delle cause
- individuazione delle soluzioni
- definizione dei nuovi standard operativi

Reporting e Follow up

- monitoraggio dei risultati
- come consolidare ed estendere il miglioramento in azienda.

• Gli aspetti chiave da considerare per ottenere un miglioramento rapido dei processi produttivi

Il commitment e la condivisione degli obiettivi e dei risultati attesi

La focalizzazione delle persone

La formazione sulle metodologie e tecniche da utilizzare

Il coordinamento dell'azione di miglioramento

La gestione a vista come forma di comunicazione

• Lavoro di gruppo: l'impostazione di un progetto

→ A chi è indirizzato

Responsabile Stabilimento, Responsabile Produzione, Responsabile Logistica, Responsabile Programmazione Materials Manager, Responsabile Pianificazione, Responsabile Tempi e Metodi, Responsabile Sistemi Informatici, Amministratore Delegato, Direttore Generale

→ Obiettivi

- illustrare e condividere le logiche con cui organizzare il processo di miglioramento in produzione coerentemente con i principi della "lean production"
- illustrare le caratteristiche e la metodologia operativa del Quick Kaizen, mettere a fuoco le differenze e le interazioni con gli approcci di base al miglioramento continuo e comprendere come impostare un efficace programma di miglioramento nella propria realtà aziendale.

Lean production: i principi e le tecniche di base

Modello per ottenere importanti miglioramenti di costi e prestazioni

La competitività di un'impresa industriale è oggi sempre più legata alla sua capacità di reagire ai cambiamenti del mercato e dei clienti ed alla sua rapidità di attuare progetti di innovazione e miglioramento continuo del proprio sistema logistico-produttivo.

Il modello della "Lean Production" si basa su un importante principio: effettuando un'analisi accurata del flusso e del tempo di attraversamento dei prodotti emergeranno gli sprechi e le attività non a valore aggiunto da eliminare.

L'eliminazione di questi sprechi ed il relativo miglioramento dell'efficienza del flusso produttivo, porterà l'Azienda ad ottenere importanti miglioramenti in termini di costi e prestazioni del processo produttivo.

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
**"Programmazione,
 schedulazione e controllo
 avanzamento..."**

Rif. P02 + Rif. P03
 a soli **2.080 € + IVA**

Durata e costi

Durata: 2 giorni

9/10 aprile 2019

5/6 novembre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro

Rif. **P02**

PROGRAMMA

• Gli obiettivi e le priorità per la "Lean Production"

Gli obiettivi della Lean Production

Le tre priorità operative:

- sincronizzare il flusso produttivo con la domanda del cliente
- ridurre il tempo di attraversamento dei prodotti
- individuare ed eliminare le attività non a valore aggiunto (sprechi)

Lavoro di gruppo: gioco/simulazione finalizzata a comprendere e sperimentare concretamente i vantaggi della produzione continua ed il suo impatto sulla riduzione del WIP e sull'efficienza complessiva di un processo.

• L'analisi del processo produttivo attuale e la valutazione del Lead Time

Gli strumenti di analisi del flusso produttivo:

- I diagrammi di flusso
- Il Value Stream Map

Lavoro di gruppo: Analisi di un flusso produttivo finalizzata quantificare il tempo totale di attraversamento di un prodotto ed individuare le possibili aree di miglioramento dell'efficienza di flusso.

• Gli sprechi da eliminare per la "Lean Production"

La classificazione degli sprechi, i 7 muda:

- produzione anticipata
- tempo
- scorte
- movimenti
- difetti
- trasporti
- processi

Esempi di sprechi

• Le tecniche e gli strumenti "lean" per eliminare gli sprechi

KANBAN: come tirare e livellare il flusso produttivo

SMED: come raggiungere cambi produzione rapidi

TPM: come mantenere gli impianti/attrezzature nelle condizioni ottimali

5S: come garantire ordine e pulizia sul posto di lavoro (un posto per ogni cosa ed ogni cosa al suo posto)

VISUAL MANAGEMENT: come garantire una comunicazione efficace sul posto di lavoro

MISTAKE PROOFING: come prevenire ed impedire gli errori sul posto di lavoro

• Lean Performance Indicators

Gli indicatori da tenere sotto controllo per la Lean Production

Come impostare un monitoraggio efficace del processo di sviluppo della Lean Production in azienda

• Lean Organization (cenni)

Come cambia il modello organizzativo di produzione con l'introduzione dei principi della Lean Production

→ A chi è indirizzato

**Responsabile Stabilimento
 Responsabile Produzione
 Responsabile Logistica
 Responsabile Programmazione
 Materials Manager
 Responsabile Pianificazione
 Responsabile Tempi e Metodi**

→ Obiettivi

- esaminare gli aspetti critici legati alla pianificazione ed alla programmazione materiali
- analizzare le tecniche più comunemente adottate in relazione alle problematiche specifiche del prodotto-processo
- individuare i fattori che possono condizionare la capacità produttiva

Programmazione, schedulazione e controllo avanzamento lavori in produzione

L'analisi e la pianificazione delle capacità per la conduzione ottimizzata della produzione

Il variare delle situazioni interne ed esterne può provocare la necessità di modificare quanto programmato per adeguarlo alle mutate esigenze; i risultati sono proporzionali alla velocità ed alla affidabilità con cui il processo di revisione riesce a ridefinire la nuova configurazione. È allora necessario conoscere ed attrezzare adeguatamente l'attività di Programmazione della Produzione e disporre di un Sistema di Controllo in grado di fornire le indicazioni di verifica e di modifica necessarie alla stabilità del processo di gestione. Saper amministrare la capacità produttiva dell'azienda, affrontando le variabili condizionanti con metodo e sistematicità, consente il raggiungimento di notevoli economie ed accresce la competitività.

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
"Lean production: i principi e le tecniche di base"
 Rif. P02 + Rif. P03
 a soli **2.080 € + IVA**

Durata e costi

Durata: 2 giorni
 11/12 aprile 2019
 7/8 novembre 2019
 Orario: 9.00 - 17.30
 QUOTA EURO 1300 + IVA
 Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro
Rif. P03

PROGRAMMA

• Il sistema previsionale e il piano produttivo

I servizi aziendali coinvolti nella stesura delle previsioni
 Concetti di base della pianificazione della domanda
 Definizione del piano principale di produzione

Esercitazione: analisi del sistema di pianificazione della domanda aziendale e individuazione dei gap critici

• La programmazione su ordine cliente

Le procedure di controllo dell'ordine cliente e assegnazione della data di conferma

La programmazione dell'ordine e la verifica di capacità

• I supporti informatici per la programmazione

La distinta base dei prodotti, i cicli di lavorazione e la capacità degli impianti
 La contabilità di magazzino

Gli archivi degli ordini in corso d'acquisto e produzione

Esercitazione: costruire una distinta base modulare

• La gestione delle scorte

I criteri di gestione delle scorte e i costi coinvolti nella gestione delle scorte

Esercitazione: uso del metodo a punto di riordino

• Pacchetti software per il controllo della produzione

Metodi per introdurre i sistemi MRP nell'azienda

Evoluzione dei sistemi MRP per le aziende: i sistemi APS

Esercitazione: verifica dei criteri di riordino utilizzati in MRP

• La programmazione operativa dei reparti

Le verifiche di carico a capacità finita e infinita

Il rilascio degli ordini e il controllo avanzamento

I metodi di controllo input/output

Esercitazione: il carico di una commessa su più reparti

• Tecniche innovative di gestione della produzione

La programmazione con tecniche JIT

L'introduzione delle tecniche LEAN

La programmazione come fase della SUPPLY CHAIN

Case history: introduzione di tecniche lean per la riduzione delle scorte e del tempo d'attraversamento

• La gestione dei fornitori e dei terzisti

Le logiche di gestione degli acquisti

L'influenza dell'affidabilità dei fornitori

La programmazione e il controllo dei terzisti

• Prestazioni e controllo della programmazione

Metodi di misura del livello di servizio al cliente

Metodi di misura delle scorte

Metodi di misura del sistema di programmazione

Case history: revisione del sistema di programmazione per migliorare il servizio al cliente

→ A chi è indirizzato

Responsabile Stabilimento
Responsabile Produzione
Responsabile Logistica
Responsabile Programmazione
Materials Manager
Responsabile Pianificazione
Responsabile Tempi e Metodi

→ Obiettivi

- esaminare gli aspetti critici legati alla pianificazione ed alla programmazione materiali
- analizzare le tecniche più comunemente adottate in relazione alle problematiche specifiche del prodotto-processo
- individuare i fattori che possono condizionare la capacità produttiva

Controllare e migliorare costi e prestazioni della produzione

Monitorare uno dei processi primari che influenza la competitività aziendale

La produzione con le sue relazioni con il mondo dei fornitori e dei terzisti è uno dei processi primari che determina il successo competitivo sul mercato.

Controllare i suoi costi e le sue prestazioni, attivare metodi di miglioramento, fissare i DRIVER che determinano il cambiamento sono gli obiettivi fondamentali dei responsabili del processo. Il seminario intende fornire agli specialisti di produzione e programmazione gli strumenti per verificare lo stato dell'arte del processo e progettare il cambiamento.

Durata e costi

Durata: 2 giorni

21/22 febbraio 2019

9/10 ottobre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico, coffee break e colazione di lavoro

Rif. P04

PROGRAMMA

• Gli obiettivi della produzione

L'efficiente uso delle risorse
Il contrasto fra efficacia ed efficienza

• Il controllo delle prestazioni

L'analisi dei costi di fabbricazione
Il tempo di risposta al mercato
La qualità delle prestazioni

• L'analisi dei sistemi di fabbricazione

La produzione per lotti
La produzione continua e ripetitiva
La gestione dei progetti

• La revisione dei processi e dei lay out

L'approccio incrementale: il miglioramento continuo
L'approccio radicale: re-engineering dei processi

• Produttività e organizzazione del lavoro

Rapporti umani: compiti, mansioni, motivazione
Raccolta dei dati per le decisioni
Utilizzo delle risorse: manodopera, impianti, materiali
Controllo delle cause di costo

Esercitazione: la valutazione delle attitudini delle persone

• I metodi per il miglioramento continuo

Il Quality Function Deployment (QFD)
Il Total Productive Maintenance (TPM)

Esercitazione: applicazione dei metodi alle aziende partecipanti

• Tecniche di organizzazione e controllo del processo

L'introduzione dei programmi MRP/ERP
L'uso delle tecniche JIT nei rifornimenti delle linee
La revisione del processo con metodi LEAN

Esercitazione: applicazione dei metodi alle aziende partecipanti

• Controllo della qualità e miglioramento dei processi

Diagramma di flusso del processo, scheda di controllo, analisi di Pareto

• I metodi di controllo dei costi

Budget di produzione
Standard e sistemi di controllo
Rilevazione dei costi: full costing, direct costing
Activity Based Costing (ABC)

• Gli indicatori prestazionali di miglioramento

Coefficienti di utilizzo delle risorse
Difettosità del processo
Tempo di attraversamento e livello di servizio
Indicatori del livello delle scorte

• Il benchmarking competitivo

Case history: l'introduzione di tecniche TPM

→ A chi è indirizzato

Responsabile di Produzione e di Stabilimento
Responsabile di Fabbricazione
Capi Reparto e di Centri di Lavoro
Responsabile della Programmazione
Responsabile Tempi e Metodi
Addetti e Assistenti della Produzione e della Programmazione

→ Obiettivi

- fornire gli strumenti per migliorare costi e prestazioni delle attività produttive e di programmazione
- promuovere la capacità di analisi dei sistemi di produzione e programmazione e sviluppare capacità di re-engineering dei processi di fabbricazione
- approfondire la conoscenza dei sistemi produttivi e definire i DRIVER che determinano il miglioramento

Il responsabile della produzione

Inquadramento, problematiche e metodologie per il responsabile della produzione

Il responsabile di produzione riveste un ruolo determinante nel conseguimento della efficienza aziendale, potendo prevenire ed intervenire nella soluzione sia dei problemi generati dal ciclo produttivo, sia nelle fasi gestionali dell'azienda. La sua figura è un importante riferimento ed il tramite per l'integrazione e l'intersezione con le altre funzioni operative aziendali, con notevole impatto sull'ottimizzazione delle risorse tecniche, economiche e umane.

PROGRAMMA

• Ruolo del responsabile di produzione

Responsabilità operative e competenze professionali
 Produttività e livello di servizio al cliente
 Incidenza della produzione sul costo del prodotto
 Relazioni fra produzione e funzioni aziendali

• Le scelte relative alle facilities

Le scelte make or buy
 La localizzazione degli stabilimenti
 Il budget degli investimenti

• Budget e costi di produzione

Dalle previsioni al budget della produzione
 I sistemi di controllo degli scostamenti di budget
 I sistemi di controllo dei costi di produzione

• Compiti operativi del responsabile di produzione

La valutazione dei collaboratori
 La sicurezza del lavoro
 Le politiche della qualità
 La manutenzione
 Il Sistema Qualità

• Innovazione di prodotto e di processo

Le tecniche di miglioramento continuo
 La filosofia del Lean Manufacturing
 Il Total Productive Maintenance (TPM)

Case history: applicazione delle tecniche lean ai sistemi produttivi

• Tecniche di organizzazione e controllo dei processi

L'introduzione dei programmi MRP
 Il metodo JIT
 La programmazione della produzione
 La schedulazione degli ordini di produzione

Esercitazione: confronto dei criteri di riordino nel sistema MRP

• La gestione delle scorte

Principali sistemi di gestione delle scorte
 I costi coinvolti nella gestione delle scorte

Esercitazione: uso del metodo a punto di riordino

• Misura delle prestazioni

L'introduzione dei KPI
 Gli indici di misura per i costi, la qualità e i tempi di risposta

Durata e costi

Durata : 2 giorni
 8/9 maggio 2019
 30/31 ottobre 2019
 Orario: 9.00 - 17.30
 QUOTA EURO 1.300 + IVA
 Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro
Rif. P06

→ A chi è indirizzato

Capo Reparto
 Quadri Intermedi
 Capo Officina

→ Obiettivi

- creare una nuova figura di capo reparto in linea con le esigenze del moderno sistema produttivo

Il responsabile di reparto

Competenze tecniche e manageriali per gestire un team in produzione

Come muoversi all'interno di un sistema produttivo caratterizzato da una forte spinta tecnologica e innovativa.

La qualità e l'efficienza di un reparto vengono misurate dalla sua produttività e dalla capacità di chi lo gestisce.

Attraverso questo corso si vuole formare una nuova figura di capo reparto, con una cultura non solo tecnica ma anche a carattere manageriale, considerando che egli è, a tutti gli effetti, il responsabile di un centro di costo quale è un reparto.

Durata e costi

Durata : 2 giorni

20/21 febbraio 2019

17/18 ottobre 2019

Orario: 9.00 - 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. P07

PROGRAMMA

• Le caratteristiche del sistema produttivo per l'impresa moderna

Produzioni diversificate

Tempi di attraversamento veloci

Flessibilità, alta produttività, automazione

• La capacità produttiva e produttività di un reparto

Produzione di serie, su commessa, in linea e a lotti

• Ruolo del capo reparto...

Conoscenze delle risorse tecniche

Capacità di gestire l'organizzazione del reparto

Capacità di gestione delle risorse umane

• Le risorse innovative

Sistemi flessibili di produzione

Software di gestione della produzione

C.A.M. (computer aided manufacturing)

• Il reparto come centro di responsabilità e di costo

Costi fissi e variabili di reparto

Costo orario di un reparto

Il budget del reparto

Produttività e sistemi di misura

Cicli di lavoro e costi del prodotto

• Il capo reparto e i metodi di miglioramento della produttività

Le principali tecniche di miglioramento continuo

TBM, TPM, SMED

I metodi di riorganizzazione del lavoro e la prod. a flusso

La lean production

• Il controllo delle attività di reparto

Indicatori per il controllo dell'efficienza delle risorse: impianti, MO, materiali

Indicatori per il controllo dell'efficacia: il livello di servizio al cliente

• La qualità in produzione

• La 626/94 e il tema della sicurezza in reparto

• La manutenzione degli impianti

• Casi d'impresa: discussione delle realtà produttive dei partecipanti

→ A chi è indirizzato

Responsabile Stabilimento, Responsabile Produzione, Responsabile Logistica, Responsabile Programmazione, Materials Manager, Responsabile Pianificazione, Responsabile Tempi e Metodi, Responsabile Sistemi Informatici, Amm. Delegato, Direttore Generale

→ Obiettivi

- esaminare gli aspetti critici legati alla pianificazione ed alla programmazione materiali
- analizzare le tecniche più comunemente adottate in relazione alle problematiche specifiche del prodotto-processo
- individuare i fattori che possono condizionare la capacità produttiva

Acquisti

L'evoluzione della funzione acquisti

Migliorare la redditività aziendale riducendo oneri e costi del processo d'acquisto

Il corso intende fornire metodi collaudati per migliorare la redditività aziendale riducendo costi ed oneri del processo d'acquisto, per incrementare la capacità dei buyer di analizzare il mercato dell'offerta e il posizionamento competitivo dei fornitori. Il corso intende inoltre fornire strumenti operativi per valutare i fattori che condizionano la formazione del prezzo in un mercato concorrenziale.

PROGRAMMA

• Il ruolo strategico della Funzione Acquisti nella creazione di valore

Acquisti e strategie aziendali
Il processo acquisti e le funzioni aziendali coinvolte
Il ruolo degli Acquisti nell'ambito del processo acquisti
La classificazione ed analisi delle attività del buyer

• Le classi merceologiche di acquisto

La classificazione degli acquisti: acquisti diretti ed indiretti
L'analisi ABC dei fornitori
La matrice di importanza-reperibilità

• Il costo totale e le politiche di acquisto per classe merceologica

Il costo totale di acquisto: come valutarlo
Le politiche di acquisto per classe merceologica
Il monitoraggio dell'efficienza d'acquisto

Esercitazione: l'individuazione delle politiche di acquisto per classe merceologica

• Il controllo economico degli acquisti

La scomposizione dei costi e dei driver d'acquisto: la cost analysis
Il controllo dell'efficienza d'acquisto: difficoltà e possibili approcci

• Il marketing d'acquisto e la valutazione dei fornitori

Il marketing d'acquisto
Il processo di qualifica di un nuovo fornitore
La gestione della vendor list
La valutazione delle prestazioni dei fornitori: il vendor rating

• La gestione contrattuale dei fornitori

Le diverse forme contrattuali: dagli ordini chiusi ai contratti quadro di fornitura
La definizione del contratto di acquisto
La gestione del contratto ed il monitoraggio degli impegni contrattuali

Durata e costi

Durata : 2 giorni
19/20 febbraio 2019
19/20 novembre 2019
Orario: 9.00 - 17.30
QUOTA EURO 1.300 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. A01

→ A chi è indirizzato

Responsabile Acquisti e Approvvigionamenti Buyer
Responsabile Logistica Material Manager
Responsabile Organizzazione
Responsabile Gestione Scorte
Addetto Ufficio Acquisti
Assistente del Responsabile Acquisti

→ Obiettivi

- comprendere il ruolo della funzione acquisti nell'ambito delle strategie aziendali orientate alla creazione di valore;
- comprendere il concetto di costo totale di acquisto e saper individuare le politiche operative di acquisto in relazione alle diverse classi merceologiche;
- illustrare le tecniche più efficaci per la gestione contrattuale ed operativa dei fornitori

La trattativa d'acquisto

Per alzare il "tono" del discorso e non la voce

Fornire ai partecipanti la padronanza degli aspetti tecnici e comportamentali che permettono di impostare correttamente e proficuamente una trattativa di acquisto, verificando la coerenza tra gli obiettivi prestabiliti e gli esiti della negoziazione.

Il percorso formativo rappresenta dunque un'occasione per rivedere il proprio stile negoziale, individuando le possibili aree di miglioramento.

Numerose simulazioni di incontri acquirenti/venditori verranno sviluppate durante il corso per permettere ai partecipanti di verificare il reale apprendimento dei contenuti trasmessi.

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
"Valutazione e audit dei fornitori"

Rif. A02 + Rif. A03
a soli **1.680 € + IVA**

Durata e costi

Durata : 2 giorni

2/3 aprile 2019

22/23 ottobre 2019

Orario: 9.00 - 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro

Rif. A02

PROGRAMMA

• Quando e perché trattare?

Obiettivi e risultati della trattativa

Le competenze da sviluppare

• Conoscere gli elementi che influenzano la trattativa

Condizioni di mercato e congiuntura economica

Capacità di acquisto/vendita

Le strategie aziendali

• Come preparare una trattativa vincente?

Acquistare un prodotto o un servizio?

Conoscere il fornitore

Quando e come utilizzare il marketing di acquisto: alternativa e/o supporto alla trattativa

Il piano di trattativa

Individuare i punti deboli e forti del comprare/vendere

I modelli di trattativa: la trattativa commerciale, il mercanteggio, la negoziazione e il loro utilizzo

Prevedere le argomentazioni del venditore

Quando e come utilizzare l'assistenza di un collaboratore tecnico

Esercitazione: simulazione della preparazione di una trattativa seguita da analisi e discussione di gruppo

• Applicare le tecniche di acquisto

Come individuare il proprio modello di acquisto

Le tecniche per creare le condizioni di dialogo con il fornitore

I passi caratteristici del processo di vendita

L'utilizzo dei diversi tipi di domande per conoscere i bisogni del venditore

Come affrontare le obiezioni senza cadere nella polemica

L'opportunità di accettare la collaborazione del venditore

Come trattare il prezzo

Quale strategia di acquisto mettere in campo?

Esercitazione: simulazione di applicazione delle tecniche di acquisto seguita da analisi e discussione di gruppo

• Condurre la trattativa in funzione del proprio stile e del comportamento del venditore

Bisogni, atteggiamenti e comportamenti nel rapporto acquirente/venditore

Gli aspetti psicologici della negoziazione

• Concludere la trattativa

La valutazione del processo

Le tecniche abitualmente utilizzate dal venditore

Come costruire e mantenere relazioni positive con il fornitore

Esercitazione: simulazione finale di una trattativa completa in tutte le sue fasi secondo quanto appreso nelle 2 giornate

→ A chi è indirizzato

Responsabili degli uffici acquisti

Compratori che desiderano migliorare le proprie tecniche di negoziazione

Nuovi compratori che vogliono vivere con successo, da subito, la nuova professione

Funzionari dell'area logistica e gestione materiali desiderosi di acquisire questa indispensabile abilità

→ Obiettivi

- riconoscere in anticipo i punti deboli e i punti forti della trattativa per prepararla in maniera ottimale

- analizzare gli elementi operativi e i fattori psicologici che condizionano i risultati della trattativa

- negoziare in maniera efficace

- sviluppando buone relazioni con i fornitori

- governare le diverse fasi della transazione nel rapporto cliente/fornitore

- affrontare le obiezioni senza cadere nella polemica

Valutazione e audit dei fornitori

Migliorare le capacità di selezionare e controllare i fornitori

Cresce nell'economia attuale la dipendenza dell'impresa dai costi e dalle prestazioni dei suoi fornitori.

L'outsourcing di servizi, di tecnologia e le relazioni di rete che si instaurano fra le imprese determinano in larga parte le prestazioni della nostra impresa verso i suoi clienti finali.

Diventa così importante acquisire capacità di selezione, mediante corretti sistemi di audit e di controllo dei costi e delle prestazioni dei nostri fornitori per poter vincere la sfida competitiva.

PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a
**"La trattativa
 d'acquisto"**
 Rif. A02 + Rif. A03
 a soli **1.680 € + IVA**

Durata e costi

Durata : 1 giorno
 4 aprile 2019
 24 ottobre 2019
 Orario: 9.00 - 17.30
 QUOTA EURO 800 + IVA
 Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro
Rif. A03

PROGRAMMA

• I criteri di selezione dei fornitori

Marketing d'acquisto
 Politiche di selezione basate sulla criticità prodotto – mercato
 Valutazione dei rischi di fornitura
 Audit dei fornitori
 Documentazione a supporto dell'audit
 Apporto dei servizi assicurazione qualità, produzione e amministrazione alla valutazione dell'audit

Esercitazione: disamina della documentazione utilizzata da alcune aziende per l'audit

• I criteri di valutazione dei fornitori in fase di audit

Il prezzo
 La capacità produttiva
 Le prestazioni qualitative
 L'organizzazione e sistemi software
 La consonanza strategica
 Partnership o conflittualità: le forme di collaborazione

• I criteri di valutazione dei fornitori durante la fornitura

I fattori soggetti a valutazione
 Il Vendor Rate
 I metodi oggettivi di valutazione delle prestazioni
 Il controllo delle prestazioni e verifica del contratto

Esercitazione: metodi per valutare prezzo e prestazioni

La ricerca del costo per unità di prestazione

• Il progetto di miglioramento delle prestazioni del fornitore

Il team di progetto
 La revisione del sistema prodotto – processo
 L'analisi congiunta del sistema assicurazione qualità

• I criteri per valutare le prestazioni dell'ufficio acquisti

Il metodo di valutazione consigliato dal NAPA

Esercitazione: applicazione alle aziende dei partecipanti del sistema di valutazione

→ A chi è indirizzato

**Responsabile Acquisti
 Buyer
 Assistenti e Addetti del Servizio Acquisti**

→ Obiettivi

- fornire gli strumenti per condurre l'audit dei fornitori di prodotto, servizi e tecnologia
- approfondire i metodi di controllo delle prestazioni dei fornitori
- acquisire le competenze per sviluppare un approccio di partnership con i fornitori critici per il successo della propria azienda

Acquisti

Il marketing d'acquisto

Come la conoscenza del mercato dei fornitori può contribuire al miglioramento della redditività aziendale

La conoscenza del mercato dei fornitori può contribuire al miglioramento della redditività aziendale.

Questo corso vuole approfondire la conoscenza degli strumenti necessari per analizzare il mercato della fornitura, incrementare l'efficacia delle azioni dell'acquirente sul mercato, elaborare strategie d'acquisto coerenti con gli obiettivi di budget, ricercare nuove e promettenti fonti d'acquisto.

Durata e costi

Durata : 2 giorni
23/24 maggio 2019
3/4 dicembre 2019
Orario: 9.00 - 17.30
QUOTA EURO 1.300 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. A04

PROGRAMMA

• Il ruolo strategico degli acquisti

Valutare l'impatto economico/finanziario degli acquisti
Valutare la rilevanza degli acquisti sulle attività operative

• La pianificazione acquisti e il commodity plan

Il fabbisogno delle risorse critiche a lungo termine
I criteri di scelta make or buy
La ricerca di nuove alternative di fornitura

• Il budget degli acquisti

Dalle previsioni al fabbisogno dei materiali
La stesura del budget acquisti
Gli standard operativi del budget

Esercitazione: esempio di controllo budgetario

• L'analisi dei materiali e delle merceologie acquistate

Classificazione per destinazione
Classificazione per impatto sul fatturato
Classificazione per criticità prodotto/mercato
Valutazione dell'attuale parco fornitori
Nuove funzioni: il category manager

Esercitazione: utilizzo della matrice di Kraljic

• Come realizzare il marketing d'acquisto

La valutazione del rapporto: miglioramento o sostituzione
I diversi criteri di segmentazione dei mercati
La valutazione del procurement mix
La ricerca di nuove fonti d'acquisto

• La selezione dei fornitori e la messa in pratica delle politiche d'acquisto

Politiche di leva sui prezzi
Metodi di valutazione dei rischi di fornitura
Necessità di partnership e accordi strategici
Criteri per ridurre i costi d'acquisto

Esercitazione: definizione delle procedure operative concordi alle politiche di mercato definite

• L'e-Procurement

L'utilizzo di Internet nella selezione dei fornitori
Il processo d'acquisto basato su Internet
I marketplace come mediatori d'acquisto

• I metodi di misura delle prestazioni dei fornitori

Le procedure di audit del fornitore
La valutazione del fornitore durante la fornitura
I progetti di miglioramento delle prestazioni del fornitore

Case history: applicazione delle politiche di marketing degli acquisti

→ A chi è indirizzato

Responsabile Acquisti e Approvvigionamenti
Responsabile Logistica
Materials Manager
Buyer Junior e Senior

→ Obiettivi

- apprendere i metodi per elaborare le strategie d'acquisto
- ottenere sempre di più dai propri fornitori
- apprendere un metodo per misurare le prestazioni dei fornitori e dell'Ufficio Acquisti

Gli aspetti legali connessi agli acquisti

Preparare e redigere contratti d'acquisto completi e sicuri

Il seminario si pone l'obiettivo di trasmettere ai buyer le principali implicazioni di carattere legale connesse all'attività di approvvigionamento.

È importante per il compratore acquisire le conoscenze necessarie alla redazione di un testo contrattuale, comprendere i principi giuridici relativi al rapporto contrattuale, saper risolvere velocemente ed efficacemente i problemi che si incontrano nella negoziazione delle clausole ed essere in grado di valutare le responsabilità civili per difettosità del prodotto.

Tramite esempi pratici, esercitazioni e simulazioni di situazioni concrete, il docente fornirà gli strumenti per tutelarsi nelle fasi di acquisto e muoversi nell'assoluto rispetto della normativa nazionale ed internazionale. Dopo avere fatto riferimento alle principali convenzioni internazionali, verranno esaminate alcune clausole contrattuali più ricorrenti.

Durata e costi

Durata : 1 giorno

21 marzo 2019

10 ottobre 2019

Orario: 9.00 - 17.30

QUOTA EURO 800 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. A05

PROGRAMMA

• Acquisto di beni in Italia

Le trattative e la responsabilità contrattuale

Il momento perfezionativo del contratto

Linguaggio contrattuale ed Incoterms

I contratti standard: condizioni generali, moduli e formulari

Esercitazione pratica: battle of forms

• Contratti tipici in Italia

La compravendita

La somministrazione

L'appalto

La subfornitura

• Gli effetti del contratto in Italia

Gli obblighi del venditore

Gli obblighi dell'acquirente

Le garanzie per i vizi

Le clausole utili

• Responsabilità delle parti in Italia

La risoluzione di diritto

La risoluzione per inadempimento

Il risarcimento dei danni

La clausola penale

• Formulare un contratto di compravendita internazionale

La scelta della legge applicabile

La conseguente scelta dello standard contrattuale da adottare

La scelta del foro o dell'arbitrato

La scelta della lingua contrattuale e di contenzioso

Il ricorso agli UNIDROIT

• La compravendita internazionale nella convenzione di Vienna

L'ambito di applicazione della convenzione sulla vendita internazionale

I contratti di fornitura di beni da fabbricare o produrre

I contratti misti di fornitura di vendita e fornitura di mano d'opera o altri servizi

I vizi dei beni

L'azione del compratore

La specificazione della natura dei difetti

La risoluzione del contratto per inadempimento essenziale

Il difetto di conformità dei beni e degli imballaggi

I ritardi nella consegna e mancata consegna

La consegna parziale

Esercitazione su un esempio di contratto standard

• Il contratto di vendita ripetuta o continuativa

Presentazione di un esempio di contratto-tipo

Esame congiunto coi partecipanti del contratto-tipo presentato e delle possibili soluzioni alternative.

→ A chi è indirizzato

Responsabili Acquisti e Approvvigionamenti

Compratori

Addetti uffici affari legali e societari

Collaboratori di studi professionali

→ Obiettivi

- analizzare un contratto
- regolarsi di fronte alle clausole vessatorie
- individuare ed utilizzare le formule di autotutela del compratore
- identificare i casi in cui si ha la risoluzione del contratto
- far fronte al fallimento del fornitore
- individuare i principali inadempimenti contrattuali e tenerne conto nella stesura delle relative garanzie
- valutare le responsabilità civili del produttore - fornitore per difettosità del suo prodotto

Gli aspetti legali connessi agli appalti

Verifiche contrattuali, il contratto e le clausole

Tutte le industrie devono ricorrere all'appalto a società esterne per l'affidamento di tutti quei lavori che non sono tipici dell'attività dell'impresa stessa.

Negli appalti rientrano non solo i lavori di costruzione e manutenzione edile, ma anche l'installazione e la manutenzione di qualsiasi apparecchiatura, dai macchinari di produzione ai computer, nonché l'affidamento a terzi di servizi specialistici (gestione esterna di paghe e contributi, la gestione di programmi informatici, la prestazione di servizi di vigilanza o infermieristici).

Spesso, l'aspetto contrattuale legato a tali appalti - soprattutto per quelli di minore entità economica o di carattere più routinario - viene sottovalutato.

Tale prassi può comportare gravi problemi alle imprese, sotto forma sia di maggiori costi, sia dell'impossibilità a rivalersi legalmente nel caso in cui le prestazioni fornite non corrispondano alle esigenze aziendali.

Durata e costi

Durata : 1 giorno

15 maggio 2019

12 novembre 2019

Orario: 9.00 - 17.30

QUOTA EURO 800 + IVA

Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro

Rif. A06

PROGRAMMA

• Le verifiche precontrattuali in caso di appalti

La fattibilità legale del contratto di appalto – il divieto di appalto di manodopera

L' art. 26 del Decreto legislativo 81/2008:

- la verifica dell'idoneità tecnico professionale dell'appaltatore
- la verifica sui dipendenti dell'appaltatore
- la predisposizione del piano di sicurezza.

L'identificazione del responsabile dell'impresa e del responsabile dell'appaltatore (e, se necessario, di cantiere)

L'identificazione delle norme tecniche di riferimento o redazione di un capitolato tecnico

L'eventuale incarico di ingegneria o di direzione tecnica dei lavori

• Le soluzioni legali: diverse tipologie contrattuali

Il contratto per piccoli appalti

Il contratto - quadro per appaltatori abituali

Il contratto "chiavi in mano"

La redazione e l'utilizzo di standard contrattuali

• Le più importanti clausole contrattuali comuni a tutti i tipi di appalto

La definizione precisa dei compiti dell'impresa appaltante e dell'appaltatore e relative responsabilità

La responsabilità e la manleva dell'appaltatore per i dipendenti

Come evitare le interferenze con l'attività dell'impresa e con altri appaltatori

La segretezza

Le modalità di pagamento

I collaudi e le garanzie

La legge applicabile e il foro (o clausola arbitrale)

• Subappalti e subforniture

I criteri e la responsabilità del subappalto

La definizione di subfornitura

I limiti legali alla subfornitura

• La corrispondenza commerciale

Le trattative pre-contrattuali

La corrispondenza in attuazione del contratto

Il valore e i limiti degli ordini e della corrispondenza commerciale, se non è stato redatto un vero e proprio contratto formale d'appalto

Il perfezionamento di un contratto per "fatti concludenti"

La validità e i limiti delle condizioni generali d'appalto

Il valore delle comunicazioni via fax e via e-mail

• Analisi e discussione dei casi concreti aziendali

→ A chi è indirizzato

Vertici aziendali

Responsabili e addetti ai Servizi legali

Responsabili e addetti agli Acquisti
e addetti ai Servizi Logistici

Responsabili e addetti al Marketing

Responsabili Controllo Qualità e Total Quality

→ Obiettivi

- suggerire alcune metodologie di miglioramento
- evidenziare i rischi maggiori
- fornire soluzioni pragmatiche

Il responsabile degli acquisti

Competenza, motivazione e valorizzazione di una funzione strategica

Nelle imprese manifatturiere la tendenza alla deverticalizzazione aumenta il peso del fatturato acquistato. Il Responsabile degli Acquisti diventa un partner strategico per la direzione aziendale; le sue decisioni e attività hanno rilevante impatto sugli obiettivi di profitto dell'azienda. La sua competenza e motivazione valorizzano la funzione e supportano la capacità competitiva dell'azienda. legalmente nel caso in cui le prestazioni fornite non corrispondano alle esigenze aziendali.

PROGRAMMA

• Il processo di approvvigionamento ed il ruolo del responsabile acquisti

Il processo di approvvigionamento: le attività dirette e di supporto
I ruoli nel processo di approvvigionamento

• Il prodotto e la caratteristica della domanda

Le categorie merceologiche di acquisto e le caratteristiche della domanda
Il comportamento d'acquisto secondo le caratteristiche della domanda

• Il budget degli acquisti

La pianificazione dell'attività d'acquisto
Dalle previsioni al budget degli acquisti
Stesura del budget e individuazione dei drivers operativi
Metodi di controllo degli obiettivi

• Le politiche d'acquisto

La classificazione degli acquisti
La selezione dei prodotti per fatturato e criticità prodotto/mercato
La definizione delle politiche di sourcing
Il Commodity Manager

Esercitazione: la definizione delle politiche di acquisto per classe merceologica

• La gestione contrattuale dei fornitori e la trattativa d'acquisto

Gli elementi di negoziazione: i five rights
Dal prezzo al costo totale
Le forme contrattuali in relazione al rapporto di fornitura da instaurare
La trattativa efficace

• L'organizzazione della funzione acquisti

Gli acquisti diretti e indiretti
Le procedure della funzione acquisti
Accentramento e decentramento della funzione
Purchasing e Procurement: quando separare o integrare queste funzioni
L'organizzazione dell'ufficio acquisti
Le logiche per ridurre i costi e i tempi d'acquisto
La gestione del personale: Delega, controllo e sviluppo delle competenze

Esercitazione: la valutazione delle attività interne alla funzione acquisti

• Gli approvvigionamenti e la gestione delle scorte

Principali modelli di gestione delle scorte
Metodi per valutare il livello delle scorte

• I sistemi informativi di supporto per gli acquisti

I software per gestire le procedure d'approvvigionamento
Il sistema MRP/ERP

• Il monitoraggio delle prestazioni interne e dei fornitori

I fattori di valutazione del fornitore
Il vendor rating
Metodi per valutare l'efficienza dell'ufficio acquisti

Esercitazione: l'impostazione di un sistema di indicatori per gli acquisti

Durata e costi

Durata : 2 giorni
26/27 febbraio 2019
24/25 settembre 2019
Orario: 9.00 - 17.30
QUOTA EURO 1.300 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. A07

→ A chi è indirizzato

**Responsabile Acquisti e Approvvigionamenti
Materials Manager
Responsabile Logistica
Assistente al Responsabile Acquisti**

→ Obiettivi

- approfondire le tematiche del servizio e fornire strumenti e competenze a supporto delle decisioni dei professionisti degli acquisti
- adeguare la formazione dei responsabili al nuovo scenario concorrenziale

Acquisti

Il buyer efficace

Formazione pratica di base per compratori

La pressione della domanda e la concorrenzialità diffusa condizionano i prezzi di vendita e spingono le imprese a porre molta attenzione agli acquisti per avere alti livelli di profitto dato che i prezzi d'acquisto incidono del 40-80% sulle spese totali dell'azienda. Oggi l'acquirente deve garantire non solo tempi, ma anche costi, qualità, innovazione e sapersi integrare con le altre funzioni aziendali. Deve quindi conoscere gli "strumenti tecnici" della professione e possedere le abilità comportamentali, per poter raggiungere efficacemente gli obiettivi prefissati.

Durata e costi

Durata : 2 giorni
 16/17 aprile 2019
 7/8 novembre 2019
 Orario: 9.00 - 17.30
 QUOTA EURO 1.300 + IVA
 Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro
Rif. A08

PROGRAMMA

• Gli acquisti e l'economia

L'impatto della globalizzazione e della new economy
 Il ruolo della supply chain alla formazione del valore

• La funzione acquisti: responsabilità, obiettivi, attività

L'importanza della funzione acquisti e l'impatto sull'utile aziendale
 Gli obiettivi della funzione acquisti: qualità, quantità, prezzo, fonti, consegne
 Le responsabilità del buyer
 Le relazioni con gli altri settori dell'azienda e i fornitori per ridurre i costi e aumentare il livello di servizio

• Politiche, procedure e gestione degli acquisti

Il processo di approvvigionamento e di acquisto
 Le norme e le procedure aziendali nel processo di acquisto
 Richiesta d'acquisto e d'offerta - valutazione

• La formazione della domanda interna

Rilevazione e pianificazione della domanda
 Analisi e conoscenza dei prodotti
 Standardizzazione
 Piazzamento ordini e conferme del fornitore
 Metodi di controllo efficaci

• Il marketing d'acquisto e la gestione dei fornitori

Misura delle possibilità del fornitore di garantire un efficace approvvigionamento: valutazione preventiva e consuntivo - il vendor ranking
 Aspetti etici e giuridici

• Tecniche e strumenti usati dai compratori efficaci

Gestione del proprio tempo: lavorare con più intelligenza piuttosto che più a lungo
 Il metodo ABC per stabilire le priorità
 La conoscenza dei prezzi
 L'analisi del valore per eliminare i costi non necessari
 Dall'approccio contrattualistico alla partnership

• Il contributo del compratore nella riduzione delle scorte

La responsabilità del compratore
 La gestione del flusso dei materiali
 La definizione dei livelli di riordino
 I comportamenti e le informazioni per soddisfare l'obiettivo

• Le tecniche di negoziazione per una trattativa vincente

Quando e cosa negoziare
 La matrice della negoziazione
 Come organizzare e condurre una trattativa vincente
 Preparazione psicologica e tecnica della trattativa
 La trattativa in funzione del proprio stile e del comportamento del fornitore
Role-play e discussioni di casi concreti di trattativa

• Le nuove tecniche di acquisto: l'e-procurement

→ A chi è indirizzato

Nuovi compratori
Buyer che desiderano rivedere e aggiornare le proprie tecniche di base
Responsabili interessati alla gestione di processi di acquisto

→ Obiettivi

- contribuire agli obiettivi economico-finanziari dell'impresa
- conoscere a fondo l'intero processo di acquisto
- lavorare in sinergia con gli altri settori aziendali
- selezionare i migliori fornitori
- ottenere le condizioni d'acquisto più favorevoli per l'azienda
- sviluppare una relazione positiva e duratura con i fornitori
- migliorare le proprie capacità di negoziazione

Il Processo di Acquisto

Dalla definizione della strategia alla sua implementazione

Una gestione strutturata degli acquisti presuppone la pianificazione, l'implementazione ed il controllo della miglior strategia di acquisto: il buyer deve essere quindi in grado di definire l'approccio strategico corretto e coerente con la vision aziendale, valutare il mercato di riferimento, analizzare i fornitori sotto la prospettiva economico /finanziario, definire la miglior strategia ed implementarla nel modo più proficuo attraverso differenti tattiche di negoziazione; una volta raggiunto l'accordo, il buyer deve inoltre ricoprire un ruolo chiave nella formalizzazione del contratto, così come nella misurazione delle performance post negoziali.

Per poter ricoprire in modo efficace tutte queste attività (tra loro variegata ma ugualmente critiche) il buyer ha bisogno di una serie di skills eterogenee: dalle conoscenze economico-finanziarie, alla padronanza di un ampio spettro di tattiche negoziali, dalla capacità di stratificare il portfolio fornitori all'abilità nell'approcciare una negoziazione tattica o strategica.

PROGRAMMA

• Definire lo scopo della strategia di acquisto

Le differenti fonti dei dati
Identificare i differenti Stakeholder
Il modello RACI – responsible / accountant / consulted / informed

• L'analisi del portfolio fornitori

L'analisi economico/finanziaria dei fornitori
L'analisi delle preferenze del fornitore
Incrocio tra la visione del cliente e quella del fornitore

• Identificare e testare la Strategia

Esiste un solo prezzo?
La costruzione del prezzo di acquisto
Approccio tattico o approccio strategico alla politica dei prezzi?
Creare e sfruttare la competizione
Differenti tipologie di tender

• Finalizzare/Contrattualizzare l'accordo

Differenti tipologie di negoziazioni
L'implementazione di una negoziazione: dalla preparazione alla chiusura
La stesura del contratto

• Implementazione degli accordi/relazione con i fornitori

Misurare la qualità del rapporto con i fornitori
Il confronto tra la relazione "ideale" e quella "reale" con il fornitore

Durata e costi

Durata : 1 giorno
9 maggio 2019
29 ottobre 2019
Orario: 9.00 - 17.30
QUOTA EURO 800 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. A09

→ A chi è indirizzato

Responsabile Acquisti e Approvvigionamenti
Buyers
Responsabile Logistica

→ Obiettivi

- Comprendere ed implementare l'intero processo di strategia di acquisto
- Definire la migliore strategia di acquisto
- Apprendere le varie tipologie di negoziazione e le strategie negoziali
- Apprendere le tecniche di analisi dei fornitori

Risorse Umane

Il capo intermedio: capacità relazionali e di leadership

Come sviluppare il proprio ruolo con competenza ed efficacia

Oggi l'azienda, per essere vincente, deve offrire elevati livelli di servizio ai clienti. Un grosso contributo, a questo riguardo, viene fornito dalla tecnologia e dai diversi strumenti operativi disponibili; ma il vantaggio competitivo è dato dalla qualità delle persone ed in particolare dai capi, che sono la parte connettiva del sistema azienda. Saper comunicare, saper gestire il continuo cambiamento orientandosi con sicurezza nelle azioni, coniugando in modo efficace produttività, qualità, servizio, sono gli obiettivi a cui il capo deve tendere con tutte le sue energie.

Durata e costi

Durata: 2 giorni
19/20 marzo 2019
24/25 ottobre 2019
Orario: 9.00 – 17.30
QUOTA EURO 1.300 + IVA
Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro
Rif. M01

PROGRAMMA

• Come governare il cambiamento

I cambiamenti in atto
Le competenze e gli skill per governarlo

• Quale professionalità ora

Saper fare
Saper essere
Saper confrontarsi

• Diventare un Leader

Leader si nasce o si diventa?
Che cosa è la leadership
Il Leader riconosciuto
Utilizzare la leadership efficace

• Come gestire i gruppi di lavoro

Riconoscere i gruppi nell'organizzazione
Identificare i bisogni del gruppo
Favorire la crescita del gruppo
Come favorire una leadership condivisa

• Come sviluppare la motivazione, motore dell'azione

Il clima propositivo che favorisce la produttività
Riconoscere e soddisfare i bisogni individuali
Sviluppare le competenze dei collaboratori
Come sviluppare piani d'azione positivi

• Come prendere decisioni giuste

Le condizioni per prendere una buona decisione
I vincoli organizzativi
Le tecniche per decidere
Osare scegliere: sviluppare la propria fiducia

• Come risolvere le situazioni conflittuali

Come affrontare gli atteggiamenti aggressivi
Tecniche di assertività
Autodiagnosi dei propri comportamenti
Come essere critici in modo positivo
Lo stile assertivo per rispondere alle lagnanze e per saper utilizzare le critiche

• Quali informazioni chiedere e quali dare

Le tipologie di comunicazione
Comunicazione ed informazione
Le informazioni giornaliere sui risultati operativi
Sviluppo relazioni efficaci

• Come governare la propria area di responsabilità

Preparare e pianificare l'attività
Imparare a far eseguire
Promuovere ed applicare le nuove regole dell'organizzazione del lavoro

→ A chi è indirizzato

Capi, Quadri e Manager che vogliono costruirsi una leadership efficace e ottenere il consenso dei propri collaboratori

→ Obiettivi

- rispondere alle sfide portate dal cambiamento tecnologico e culturale
- gestire comportamenti sapendo generare motivazioni
- comunicare con efficacia

Risorse Umane

Problem solving

Dalla progettazione della soluzione all'innovazione

Ogni problema esprime un'opportunità potenziale. La soluzione è spesso ricercata con un'analisi indiziaria degli elementi che hanno generato il problema ed utilizzando una logica ricorsiva, ossia appartenente allo stesso sistema che lo ha generato. Questo tipo di approccio istintivo e controproducente porta ad applicare soluzioni inadeguate e pericolose che, nella migliore delle ipotesi, si possono tradurre in aumento dei costi non immediatamente percepibile. L'analisi sistemica e l'intelligenza creativa sono in grado di trasformare il problema in risorsa. Una risposta tempestiva, quindi, produce flessibilità ed aumenta la reattività del "sistema immunitario" dell'azienda.

PROGRAMMA

• Cos'è e come funziona il Pensiero Laterale®

Esercizio: problemi classici con risoluzione individuale

• "Il regno delle Possibilità" ed il cambio di prospettiva da problema ad opportunità

Esercizio: problemi di illusione percettiva fisiologica ed indotta

• Emisferi Cerebrali e funzionamento della neuro-fisiologia del pensiero strategico

Esercizio: identificazione e potenziamento di uno stato emotivo produttivo in gruppi di due

• Il Pensiero Laterale® e l'intelligenza istintiva

Esercizio: riconoscimento dello stato emotivo basato sull'istinto senso-motorio

• La fisiologia e la sua influenza sui nostri stati di attivazione e motivazione

Esempio: spezzoni di film e riflessioni critiche in aula

• Livelli logici di pensiero

Case history: Apple e Google

Esercizio: goal setting con livelli logici

• Il mind mapping per la definizione dello "spazio" del Problema/Risorsa e l'esplorazione delle soluzioni

Esercizio: costruiamo la nostra prima mappa mentale

• Combattiamo la tendenza a rimandare

Esercizio: test di autovalutazione

Durata e costi

Durata: 2 giorni

20/21 settembre 2019

19/20 novembre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,

coffee break e colazione di lavoro

Rif. M02

→ A chi è indirizzato

A tutti coloro che vogliono rendere più veloce ed efficace il proprio processo decisionale

→ Obiettivi

- imparare a leggere il problema da più prospettive, con strumenti sofisticati di analisi sistemica del suo "spazio" logico e semantico
- utilizzare il pensiero creativo per generare possibili soluzioni alternative o rimuovere le cause del problema
- acquisire le competenze organizzative per la corretta e tempestiva attuazione delle soluzioni individuate

Risorse Umane

Time Management

Armonizzare i tempi organizzativi e le proprie priorità

La quantità del Tempo a nostra disposizione in una giornata è una risorsa finita, non modificabile. Ecco perché diventa di fondamentale importanza la qualità del Tempo (Vissuto/Tempo).

Le strategie di Time Management classico, unite alle recenti acquisizioni teoriche e tecniche sulla percezione psicologica del tempo, permettono in questo corso di avvicinare gli obiettivi personali e professionali portandoli "a misura" del nostro tempo e delle nostre energie.

La gestione del proprio ruolo, della delega, dei propri spazi si concilieranno con il metodo e la pratica di strumenti condivisi con il team per migliorare l'efficacia e la soddisfazione del sistema nel suo complesso.

PROGRAMMA

• Il rapporto Vissuto/Tempo ed il tempo psicologico

Esercitazione: interveniamo sulla percezione del tempo psicologico

• I livelli logici nella gestione del tempo in funzione dei valori e degli obiettivi

Esercitazione: identifichiamo ciò che è realmente importante per noi

• La gestione dello stato e l'aumento del rendimento lavorativo

Esercitazione: tecniche respiratorie, posturali e di rilassamento creativo

• Metodi di pre-test per l'organizzazione della propria agenda lavorativa

• Strategie operative per la pianificazione della giornata

Esercitazione: costruiamo la nostra agenda

• Meccanismi di delega e time management

Esercitazione: "influenza negativa e/o potenziante della delega"

Durata e costi

Durata: 1 giorno

10 aprile 2019

25 settembre 2019

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 800 + IVA

Include il materiale didattico,
coffee break e colazione di lavoro

Rif. M03

→ A chi è indirizzato

Responsabili di Settore

Manager e leader

A chi desidera migliorare il proprio metodo di lavoro che sembra costretto in ritmi serrati e lascia poco spazio alla pianificazione strategica del proprio tempo sulla media e lunga distanza

→ Obiettivi

- gestione delle priorità
- stabilire obiettivi e raggiungerli nei tempi stabiliti
- minimizzare gli sprechi di tempo
- massimizzare l'efficienza
- gestire meglio le interferenze/ disturbi esterni
- gestire il tempo proprio e degli altri

Project Management

Saper costruire e controllare tempi, costi e qualità di un progetto e dei suoi attori

Con molteplici esercitazioni, giochi d'aula e una focalizzata teoria, si imparerà a distinguere e ben gestire ruoli e difficoltà operative da predisporre per un progetto aziendale. Si testerà parimenti l'importanza della coesione del team, del miglioramento della comunicazione, e l'acquisizione della capacità di lavorare secondo un progetto prestabilito.

PROGRAMMA

• Cosa è un progetto: i concetti chiave

• I passi fondamentali per avere un progetto ben organizzato

- Il capo progetto e le altre funzioni e responsabilità di cui disporre nel team
- Le 3 strutture per realizzare un progetto
- Le 5 tappe chiave della gestione di un progetto
- Le regole dell'organizzazione del progetto in rapporto alla gerarchia aziendale
- L'organizzazione interna del progetto
- La partnership tra aziende per la realizzazione di un progetto

• L'avvio del progetto

- I documenti necessari per l'avvio del progetto
- La suddivisione del progetto in fasi: l'organigramma dei compiti (WBS/OBS) e la loro schedulazione (Gantt Chart)
- La definizione del planning e del budget di progetto
- La stima dei costi: metodi di stima ed esempi per l'industria

• Organizzare e gestire l'avanzamento del progetto

- Il ruolo del capo progetto e dei membri del team
- La comunicazione del progetto: le riunioni e i rapporti periodici
- La fase di fabbricazione del prodotto
- La fase di collaudo ed avvio
- La conclusione del progetto

• I tools necessari per pianificare e controllare risorse, tempi, costi, qualità e rischi relativi

- Le logiche del controllo del progetto
- La valutazione tecnico-economica delle offerte
- Controllare tempi e scadenze: PERT, PERT/COST, GANTT
- Controllare i costi con l'Earning Value Management (EVM)
- Costruire un piano di garanzia della qualità del risultato e di revisione del progetto
- La gestione dei rischi progettuali: rischio tecnico e rischio gestionale

• Le tecniche di valutazione degli investimenti

• Il reporting alla direzione

- I flussi informativi
- La reportistica: disponibilità e uso delle risorse, costi, avanzamento, risultati

Durata e costi

Durata: 2 giorni
 9/10 maggio 2019
 28/29 novembre 2019
 Orario: 9.00 – 17.30
 QUOTA EURO 1.300 + IVA
 Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro
Rif. M04

→ A chi è indirizzato

Responsabili di progetti complessi

→ Obiettivi

- anticipare e risolvere le problematiche che si possono prospettare nell'avanzamento del progetto
- comunicare le informazioni relative al progetto all'interno e all'esterno del team
- applicare correttamente i metodi e gli strumenti di organizzazione e comunicazione nelle differenti fasi del progetto
- guidare l'evoluzione dell'organizzazione dei progetti verso un'organizzazione per processo

Calendario Corsi 2019

Rif.	Calendario corsi con sede a Milano	Pagina	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Euro*
LOGISTICA												
L01	L'Excel per la Logistica	14		26					15			800
L02	Supply Chain Management	15					6/7			19/20		1.300
L03	Il miglioramento continuo nei processi logistici	16				7/8			30/31			1.300
L04	Progettare o ottimizzare una rete distributiva	17			16/17					14/15		1.300
L05	Progettare o riorganizzare un magazzino	18		12/13		28/29			8/9	26/27		1.300
L06	Ottimizzare il picking	19			6					5		800
L07	L'Audit di magazzino: individuare ed eliminare i punti di debolezza	20				17			16			800
L08	Migliorare l'efficienza del magazzino senza investire	21		26					1			800
L09	Tempi e metodi in magazzino	22		27/28					2/3			1.300
L10	I KPI per controllare e guidare la logistica verso l'eccellenza	23				7/8				27/28		1.300
L11	Il controllo di gestione per la logistica	24	27/28					24/25				1.300
L12	Il demand planning: pianificare e gestire la domanda commerciale	25		5/6					8/9			1.300
L13	La gestione e il controllo delle scorte	26		7/8			4/5		10/11		6/7	1.300
L14	Il responsabile della logistica	27				23/24				28/29		1.300
L15	Il responsabile del magazzino	28				29/30				13/14		1.300
L16	Le società cooperative: un valido partner nell'esternalizzazione dell'attività	29				7						800
L17	Logistica per l'Ecommerce	30		12/13				25/26				1.300
OUTSOURCING E TRASPORTI												
T01	Avviare e gestire in modo efficace l'outsourcing del magazzino	32			9/10				22/23			1.300
T02	Aspetti giuridici dei contratti di logistica	33			11				24			800
T03	Come ridurre i costi di trasporto aumentando il servizio	34		5/6		21/22			15/16		10/11	1.300
T04	Il contratto di trasporto e le implicazioni sulla logistica alla luce delle novità introdotte dalla legge di stabilità 2015	35				23					12	800
T05	Il responsabile dei trasporti	36	27/28					24/25				1.300
T06	Il processo di trasporto e spedizione internazionale	37					4/5			20/21		1.300
T07	La Dogana: ruolo, normative e documentazione	38			11					7		800
PRODUZIONE												
P01	Il miglioramento rapido in produzione in ottica "lean": il Quick Kaizen	38		22					3			800
P02	Lean production: i principi e le tecniche di base	39			9/10					5/6		1.300
P03	Programmazione, schedulazione e controllo avanzamento lavori in produzione.	40			11/12					7/8		1.300
P04	Controllare e migliorare costi e prestazioni della produzione	41	21/22						9/10			1.300
P05	Il responsabile della produzione	42				8/9			30/31			1.300
P06	Il responsabile di reparto	43	20/21						17/18			1.300

*I prezzi sono da intendersi al netto dell'IVA

Rif.	Calendario corsi con sede a Milano	Pagina	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Euro*
ACQUISTI												
A01	L'evoluzione della funzione acquisti	45		19/20						19/20		1.300
A02	La trattativa d'acquisto	46			2/3				22/23			1.300
A03	Valutazione e audit dei fornitori	47			4				24			800
A04	Il marketing d'acquisto	48				23/24						1.300
A05	Gli aspetti legali connessi agli acquisti	49		21					10			800
A06	Gli aspetti legali connessi agli appalti	50				15				12		800
A07	Il responsabile degli acquisti	51	26/27					24/25				1.300
A08	Il buyer efficace	52			16/17					7/8		1.300
A09	Il Processo di Acquisto	55				9						800
RISORSE UMANE												
M01	Il capo intermedio: capacità relazionali e di leadership	54		19/20					24/25			1.300
M02	Problem solving	55	20/21							19/20		1.300
M03	Time Management	56			10			25				800
M04	Project Management	57				9/10				28/29		1.300

Piano Sconti

Come ottenere sconti sulle tariffe Simco

- Iscrivendosi attraverso il sito www.simcoconsulting.it si potrà ottenere uno sconto del **10%**
- Mediante **iscrizioni multiple** per i seminari a catalogo.
- Mediante iscrizioni ai **percorsi formativi** (ove proposti).

Per ulteriori informazioni sulle agevolazioni proposte rivolgersi a:

Segreteria Corsi SIMCO

Tel. 02/39325605 - Fax 02/39325600 - E-Mail: formazione@simcoconsulting.it

Sito: www.simcoconsulting.it

* I prezzi sono da intendersi al netto dell'IVA

Modalità di adesione



Cert. UNI EN ISO 9001: 2008
N° 9175 SMC0
Settori: EA 35 – EA 37

MODALITÀ D'ISCRIZIONE

Posta SIMCO S.r.l. - Segreteria Corsi
Via Durando, 38 - 20178 Milano
P.Iva/Cod.Fisc. 08570130156
Fax 0239325600
Telefono 0239325605
E-mail formazione@simcoconsulting.it
Web www.simcoconsulting.it

MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota deve essere versata all'atto dell'iscrizione e comprende: materiale didattico, coffee break, colazione di lavoro. Il versamento può essere effettuato secondo le modalità di seguito indicate ed intestato a SIMCO S.r.l.

Bonifico intestato a Simco Srl

Banco BPM SPA
Sede di Milano
IBAN IT61 H 05034 01647000000053469
BIC SWIFT BAPPIT22

Allegato assegno intestato a Simco Srl

SEDE E ORARI DEI SEMINARI

I seminari, salvo diversa indicazione, si terranno a Milano dalle ore 09:00 alle 17:30; sette giorni prima della data prevista verrà inviata e-mail di conferma. Qualora non venisse raggiunto il numero dei partecipanti necessario vi verrà comunicata per iscritto la sospensione o il rinvio del Seminario.

MODALITÀ DI REVOCA

La revoca deve essere comunicata per iscritto alla SIMCO S.r.l. entro otto giorni dalla data del seminario; in caso contrario verrà fatturata l'intera quota di iscrizione. Eventuali modifiche al nominativo del partecipante saranno sempre accettate se comunicate prima dell'inizio del corso. La cancellazione o il rinvio del seminario da parte di Simco, per qualsiasi causa, determinerà la sola restituzione delle quote di iscrizione già pervenute.

PIANO SCONTI

Iscrivendosi attraverso il sito www.simcoconsulting.it si potrà ottenere uno sconto del **10%** (ad esclusione dei workshop). Mediante **iscrizioni multiple** ai seminari a catalogo. Mediante iscrizioni ai **percorsi formativi** (ove proposti).

SCHEDE DI ISCRIZIONE

Vi preghiamo di rispedire via email o via fax la seguente scheda di iscrizione debitamente compilata.

Seminario:

Rif: Data: Quota di partecipazione: + IVA

Desideriamo iscrivere il seguente partecipante:

Nome **Cognome**

Funzione

Cellulare - E-mail (a cui verrà inviata conferma/informazioni).....

Nominativo/Funzione che autorizza l'iscrizione

Azienda (alla quale intestare la fattura):

Ragione Sociale.....

Settore di attività

Indirizzo..... Cap.....

Città Prov.

Tel. Fax

E-mail amministrativa..... Codice Destinatario fattura elettronica.....

Partita IVA Cod. Fisc.

Indirizzo al quale inviare la fattura (se diverso dalla sede legale)

Ragione Sociale.....

Indirizzo..... Cap.....

Città Prov.

Ai sensi dell'art. 1341 Cod. Civile approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta. Timbro/Firma

ADEGUAMENTO GDPR - UE 2016/679

La nostra società Simco Srl, con sede a Milano in via Giovanni Durando 38 è fortemente impegnata nel tutelare i dati trattati e crede che sia importante dare l'opportunità ai propri utenti di essere informati su iniziative, offerte e proposte che Simco Srl realizza, ma crediamo anche che sia doveroso rispettare la privacy degli utenti che non vogliono più ricevere informazioni. Per questa ragione e in ottemperanza al nuovo regolamento sulla privacy ti segnaliamo che puoi cancellare in qualunque momento i tuoi dati cliccando semplicemente sul link di disiscrizione posto qui sopra. Tale procedimento comporterà la cancellazione del tuo indirizzo email dal database utilizzato per inviarti la presente comunicazione. Se invece intendi cancellare completamente i tuoi dati o averne notizia, puoi contattarci a privacy@simcoconsulting.it.



Via Durando, 38 - 20158 Milano - Tel. 0239325605 - Fax 0239325600

www.simcoconsulting.it